



3 1761 116503319



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116503319>

CA1
YC23
- F71

208
Government
Publications



Second Session
Thirty-fifth Parliament, 1996

Deuxième session de la
trente-cinquième législature, 1996

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Wednesday, February 5, 1997

Issue No. 19

Eighth meeting on:

The study on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) Conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's Year of Asia Pacific

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Le mercredi 5 février 1997

Fascicule n° 19

Huitième réunion concernant:

L'étude de l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'accent sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique (APEC) qui aura lieu à Vancouver à l'automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Pat Carney, P.C. *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Grafstein
Bacon	* Lynch-Staunton
Bolduc	(or Berntson)
Corbin	Stollery
De Bané, P.C.	St. Germain
Doody	Whelan

* Fairbairn, P.C. (or Graham)

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 85(4), membership of the Committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator St. Germain substituted for that of the Honourable Senator Ottenheimer (*February 5, 1997*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-présidente: L'honorable Pat Carney, c.p.
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	Grafstein
Bacon	* Lynch-Staunton
Bolduc	(ou Berntson)
Corbin	Stollery
De Bané, c.p.	St. Germain
Doody	Whelan

* Fairbairn, c.p. (ou Graham)

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur St. Germain est substitué à celui de l'honorable sénateur Ottenheimer (*le 5 février 1997*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Wednesday, February 5, 1997

(25)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:13 a.m. in the Pavilion Crystal A salon of the Pan Pacific Hotel in Vancouver, British Columbia, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bacon, Carney, Corbin, De Bané, Grafstein, Stewart, Stollery and St. Germain. (9)

Other senators present: The Honourable Senators Austin, Lawson and Perrault. (3)

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Anthony Chapman, Economics Division.

In attendance: Official Senate reporters.

WITNESSES:

From the Asia-Pacific Foundation of Canada:

Dr. William Saywell, President.

From Blewett, Dodd Architecture:

Mr. Peter Blewett, Partner.

From Bing Thom Architects Inc.:

Mr. Bing Thom, Principal.

From the Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia:

Dr. Michael Goldberg, Dean.

From the Sustainable Development Research Institute, University of British Columbia:

The Honourable Michael F. Harcourt.

The committee resumed consideration of its order of reference pertaining to relations between Canada and the Asia-Pacific region (*see committee proceedings of October 2, 1996, Issue no. 8*).

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 12:55 p.m., the committee recessed for lunch.

At 2:09 p.m., the committee resumed sitting.

WITNESSES:

From Mitsubishi Canada Ltd.:

Mr. Arthur Hara, Chairman.

From Marsh & McLennan Ltd.:

Mr. Yozo Yamagata, Member, Canadian Advisory Board.

From Canada-Japan Forum 2000:

Ms Tamako Yagai Copithorne, Member.

From MK Wong & Associates Ltd.:

Mr. Dany Gaw.

PROCÈS-VERBAL

VANCOUVER, le mercredi 5 février 1997

(25)

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 9 h 13, dans le Salon "Pavillion Crystal A" de l'hôtel Pan Pacific à Vancouver, Colombie britannique, sous la présidence de l'honorable John B. Stewart (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Bacon, Carney, Corbin, De Bané, Grafstein, Stewart, Stollery et St. Germain. (9)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Austin, Lawson, et Perrault. (3)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Anthony Chapman, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Fondation Asie-Pacifique du Canada:

Dr. William Saywell, président.

De Blewett, Dodd Architecture:

Mr. Peter Blewett, associé.

De Bing Thom Architects Inc.:

Bing Thom, directeur.

De la faculté du commerce et de la gestion des affaires, Université de la Colombie-Britannique:

Mr. Michael Goldberg, doyen.

De Sustainable Development Research Institute", Université de la Colombie-Britannique:

L'honorable Michael F. Harcourt.

Le comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi relatif aux relations entre le Canada et la région Asie-Pacifique (*voir les délibérations du comité du 2 octobre 1996, fascicule n° 8*).

Les témoins font une présentation et répondent aux questions.

À 12 h 55, le comité suspend ses travaux pour le déjeuner.

À 14 h 09, le comité reprend ses travaux.

TÉMOINS:

De Mitsubishi Canada Ltée:

Arthur Hara, président.

De Marsh & McLennan Ltd.:

Yozo Yamagata, membre, Canadian Advisory Board.

De Canada-Japan Forum 2000:

Mme Tamako Yagai Copithorne, membre.

De MK Wong & Associates Ltd.:

Mr. Dany Gaw.

From the Vancouver Stock Exchange:

Mr. Mike Johnson, President and CEO.

From the Canada-Pacific Russia Trade Centre:

Mr. Ian Ogilvie, President.

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 5:40 p.m., the committee adjourned until 9 a.m. on Thursday, February 6.

ATTEST:

Du Vancouver Stock Exchange:

Mike Johnson, président-directeur général.

Du Canada-Pacific Russia Trade Centre:

Ian Ogilvie, président.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 17 h 40, le Comité ajourne ses travaux jusqu'au jeudi 6 février à 9 h 00.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Serge Pelletier

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Wednesday, February 5, 1997

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:13 a.m. to examine and report on the growing importance of the Asia-Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's year of the Asia-Pacific.

Senator John B. Stewart (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable Senators, I call our meeting to order. Today we resume our work relative to Asia Pacific here in Vancouver. The great advantage of coming to Vancouver is that there is a high concentration of people in this part of Canada who are knowledgeable about the area that we are studying. The other advantage is that we can concentrate upon our terms of reference in a way that probably would be impossible in Ottawa. We can put in three solid days of work and thus achieve all the benefits that flow from that type of concentration of time and attention.

Senator Pat Carney is the Deputy Chair of the committee; as such, she may wish to say a few words.

Senator Carney: Mr. Chairman, I would like to thank the senators for coming to Vancouver. It is a long way for you to come from Nova Scotia, Senator Stewart. I am glad to show you that the sun also shines on this coast. Senator Perrault is also from Vancouver. I would like to welcome all senators and visitors.

This is one of the busiest committees in the Senate. Not only does it have responsibility for foreign affairs and legislation relating to that, but also it has responsibility for trade and investment. It has scrutinized all of the major trade legislation and trade agreements, including the FTA and NAFTA.

Having just completed, last summer, a major study on European common currency, it was felt by committee members that in this Year of the Pacific, particularly here in Vancouver, we should be looking at Canada's relations with the Pacific.

It is a very broad subject. Mr. Chairman, I believe it is fair to say that we have not yet focused on any particular area. We will hear from a broad range of witnesses in Ottawa and Vancouver on aspects of Canada's relations, and we look forward to continuing our work here.

It is a pleasure for me not to board a plane to fly to Ottawa. I wish we did this more often. This is first time that our committee has met in Vancouver and we look forward to it.

Welcome to all. Thank you very much for being here. For those of you who are participating, we are very grateful to you for taking the time to do so.

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le mercredi 5 février 1997

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères s'est réuni aujourd'hui à 9 h 13 pour examiner, dans le but d'en faire rapport, l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'emphasis sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique qui aura lieu à Vancouver à l'automne 1997, l'année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, la séance est ouverte. Nous allons reprendre aujourd'hui nos travaux sur la région Asie-Pacifique ici à Vancouver. Le grand avantage qu'offre Vancouver est qu'il existe dans cette partie du Canada de nombreuses personnes qui connaissent bien la région que nous sommes en train d'étudier. Ce déplacement offre en outre l'avantage de nous permettre de nous consacrer entièrement à notre mandat, ce qui serait impossible à Ottawa. Nous allons pouvoir y travailler pendant trois grandes journées et retirer ainsi tous les bénéfices que permet ce genre de concentration de temps et d'attention.

Le sénateur Pat Carney est la vice-présidente du comité; elle souhaite peut-être, à ce titre, dire quelques mots.

Le sénateur Carney: Monsieur le président, j'aimerais remercier les sénateurs d'être venus à Vancouver. Vous êtes bien loin de votre Nouvelle-Écosse, sénateur Stewart. Je suis heureuse de pouvoir vous montrer que le soleil brille aussi sur cette côte. Le sénateur Perrault vient également de Vancouver. J'aimerais souhaiter la bienvenue à tous les sénateurs et à tous les visiteurs.

Notre comité est un des plus actifs comités sénatoriaux. Il est non seulement responsable des affaires étrangères et des projets de loi dans ce domaine mais il est également chargé de s'occuper du commerce et des investissements. Ce comité a étudié en détail toutes les lois et les ententes commerciales importantes, notamment l'ALE et l'ALÉNA.

Le comité vient d'achever, l'été dernier, une grande étude de la monnaie européenne commune et ses membres ont estimé qu'en particulier ici à Vancouver, il serait bon d'examiner les relations du Canada avec la région du Pacifique, étant donné que nous entrons dans l'année du Pacifique.

C'est un sujet très large. Monsieur le président, je pense que l'on peut dire que nous n'avons pas encore concentré nos efforts sur un domaine donné. Nous allons entendre toute une série de témoins à Ottawa et à Vancouver qui vont nous parler des différents aspects des relations canadiennes dans cette région et nous nous réjouissons à l'avance de poursuivre nos travaux ici.

Je trouve ça très agréable de ne pas avoir à prendre un avion pour me rendre à Ottawa. J'aimerais que nous le fassions plus souvent. C'est la première fois que notre comité siège à Vancouver et nous avons hâte de commencer nos audiences.

Bienvenue à tous. Merci beaucoup d'être venus ici. Je suis très reconnaissante aux personnes qui vont participer à notre audience de bien avoir voulu prendre le temps de le faire.

The Chairman: Our first witness this morning is from the Asia Pacific Foundation of Canada. Before I turn the microphone over to Dr. William Saywell, the President of the Foundation, I wish to say a few words.

The committee is most grateful to the Asia Pacific Foundation for facilitating these meetings in Vancouver. It has been a great help to the Clerk of the committee, Mr. Pelletier, who has told me that the cooperation he has received from Mrs. Kelly Turner has been remarkable. He did not go so far as to say that it was better than we had at certain other places when we were involved in our study of the relations between Canada and the European Union, but I think he was at the point of saying that we would have had a smoother trip in some parts of Europe if Mrs. Kelly Turner had been on the ground there to do the preparatory work. I wish to thank her personally for the cooperation she has given us.

As members of the committee know, Dr. Saywell met with us in Ottawa. I thought that it would be helpful to have him appear before the committee today on his home ground. Because we have been away from the topic now for several weeks, it will help to concentrate our minds again on Asia Pacific and prepare us for three days of intensive work.

Dr. Saywell, I turn the microphone over to you and ask you to kick-start our meeting here in Vancouver.

Mr. William Saywell, President, Asia Pacific Foundation of Canada: Honourable senators, let me say that I share your good feeling of being in Vancouver, and not Ottawa. I left Ottawa last night at 6.00 p.m. as the next storm was coming in, as perhaps many of you did. My congratulations in particular to having four senators — the whole complement from British Columbia — currently here, a time when Vancouverites are just as likely to be out sipping coffee on Robson Street or walking on the beach, when we get rare days like this. Welcome to you all.

I must confess that I did not expect to re-appear before the committee as a witness, but only to assist with the meetings and the assembly of witnesses. However, since I have been put back into the agenda, let me, first, do two or three things and then try to get into a dialogue, or questions and answers, as quickly as possible.

I thought I would recap within two minutes the thrust of what I recall having said in Ottawa back in November. It has been suggested that I talk a little about the Team Canada approach to enhancing our trade with the region, as well as a little bit about Canada's Year of Asia Pacific and the role of the Asia Pacific Foundation both currently and into the future.

Le président: Notre premier témoin ce matin représente la Fondation Asie-Pacifique du Canada. J'aimerais toutefois dire quelques mots avant de passer le micro à M. William Saywell, le président de la fondation.

Le comité est très reconnaissant envers la Fondation Asie-Pacifique d'avoir facilité la tenue de nos audiences à Vancouver. Elle a beaucoup aidé le greffier du comité, M. Pelletier, qui m'a déclaré qu'il a bénéficié d'une collaboration remarquable de la part de Mme Kelly Turner. Il n'a pas été jusqu'à dire que cette collaboration était plus efficace que celle que nous avons obtenue dans d'autres lieux où nous étudions les relations entre le Canada et l'Union européenne mais je crois qu'il était prêt à dire que notre voyage aurait été plus facile dans certaines régions d'Europe si Mme Kelly Turner s'était chargée des préparatifs. Je tiens à la remercier personnellement de la collaboration dont elle a fait preuve à notre endroit.

Les membres du comité savent que M. Saywell a déjà comparu devant nous à Ottawa. J'ai pensé qu'il serait utile qu'il assiste à notre audience d'aujourd'hui qui se tient sur son terrain. Cela fait plusieurs semaines que nous n'avons pas traité de cette question et son intervention va nous aider à concentrer notre réflexion sur la région Asie-Pacifique et à nous préparer pour ces trois jours de travaux intensifs.

M. Saywell, je vous passe le microphone et vous demande de donner le coup d'envoi de notre réunion ici à Vancouver.

M. William Saywell, président de la Fondation Asie-Pacifique du Canada: Honorable sénateurs, je tiens à vous dire que je suis également heureux de me trouver à Vancouver et non pas à Ottawa. J'ai quitté Ottawa hier soir à 18 heures, juste avant que n'arrive une autre tempête, ce qui a été peut-être le cas de la plupart d'entre vous. Je tiens en particulier à féliciter quatre sénateurs — la délégation de la Colombie-Britannique au complet — qui se trouvent ici actuellement, à un moment où, lorsque nous avons des journées comme celle-ci. Bienvenue à tous, les gens de Vancouver sont bien souvent en train de prendre un café dans la rue Robson ou de se promener sur la plage.

Je dois vous dire que je ne m'attendais pas à comparaître de nouveau devant le comité en qualité de témoin et que je m'attendais simplement à assister aux réunions et aux exposés des témoins en espérant pouvoir me rendre utile. Cependant, puisque l'on m'a réinscrit à l'ordre du jour, je vais mentionner deux ou trois choses et ensuite, essayer de lancer une discussion, ou démarrer une période de questions et réponses, le plus rapidement possible.

J'aimerais résumer en deux minutes l'essentiel de ce que je crois avoir dit à Ottawa en novembre dernier, si ma mémoire ne me trahit pas. On m'a suggéré de dire quelques mots de l'approche Équipe Canada au renforcement des échanges commerciaux dans la région ainsi que de l'année canadienne de l'Asie-Pacifique et du rôle — tant passé que futur — de la Fondation Asie-Pacifique.

When I met with you in Ottawa, I reminded you of how dramatic the economic growth of the East Asia region has been. I did not talk about South Asia. I was really talking about the eastern area, the region from Japan and Korea in the northeast to Indonesia and the other ASEAN nations in Southeast Asia. At that time, I told you that most economists and crystal ball gazers believe that over the course of the next decade or two, at least half of world global economic growth will be in that region. Whatever set of numbers one looks at, the growth will be dramatic.

The question I posed was: Can it be sustained? Has the centre of economic global gravity shifted now definitively to that part of the globe and that part of the Asia Pacific region? As might be expected, although I am not an economist, I gave the mixed answer that, in effect, yes, it can be. The one big question mark is political stability, which I will address in a moment.

Very high economic growth may well be sustained in East Asia and therefore be absolutely paramount in affecting all other global geostrategic issues for a variety of reasons.

First, the region has enormous amounts of indigenous capital. This area, particularly a country such as the People's Republic of China, has not even begun to exploit, through the development of their debt and equity markets, the capital they themselves are sitting on. The reason for that is simple: they have had by far the highest savings rates of any part of the globe. The average savings rate per capita of GDP in East Asia is 30 per cent, whereas ours is something like 8 per cent. Therefore, there is enormous capital. They are not entirely dependent — as we sometimes in the west have as our own mythology — on us for foreign debt investment.

Second, it can be sustained, although not at the double-digit rates we have seen over the last decade. In fact, that would be dangerous. The region has become far more integrated in terms of trade and investment itself. The intra-Asian trade and investment has now become very much a part of the economic momentum of that area.

Third, it has moved from import substitution to export driven and to now consumer-driven economic growth in the area. To a very large degree, that is driven by the unprecedented growth in terms of absolute numbers of a middle class.

I recall that in Ottawa, Senator Grafstein and I had some discussion as to what is a middle class, in any event. I meant a family with a disposable income in Asia to buy western goods and services, to travel, and to send their kids to school in the west, or whatever it might be. In all of these countries, that consumer-driven level of a group of people with that level of disposable

Lorsque j'ai assisté à vos audiences à Ottawa, je vous ai rappelé la rapidité avec laquelle l'économie de la région de l'Asie du Sud-Est s'est développée. Je n'ai pas parlé de l'Asie du Sud. Je parlais en fait du secteur est, de la région comprenant le Japon, la Corée dans le nord-est jusqu'à l'Indonésie et les autres nations de l'ANASE de l'Asie du Sud-Est. À l'époque, je vous ai dit que la plupart des économistes et des experts en boules de cristal pensaient qu'au cours des 10 ou 20 prochaines années, la moitié au moins de la croissance économique mondiale se produirait dans cette région. Quels que soient les chiffres que l'on examine, on constate que cette croissance sera spectaculaire.

La question que j'ai posée était la suivante: cette croissance peut-elle durer? Est-ce que le centre de gravité de l'économie mondiale s'est vraiment déplacé de façon définitive dans cette partie du globe et de la région Asie-Pacifique? Comme on pourrait s'y attendre, même si je ne suis pas économiste, j'ai donné une réponse nuancée en disant que oui, cela était possible. Le grand point d'interrogation est la stabilité politique, dont je vais parler dans un instant.

Il est possible que l'Asie de l'Est connaisse une croissance économique très rapide et soutenue et que cela joue un rôle déterminant, pour toute une série de raisons, sur toutes les grandes questions de géostratégie mondiale.

Premièrement, la région possède des quantités énormes de capitaux locaux. Dans cette région, en particulier dans un pays comme la République populaire de Chine, les pays n'ont même pas commencé à exploiter, en développant leurs marchés obligataire et boursier, les capitaux qui sont déjà à leur disposition. La raison en est fort simple: cette région connaît et de loin les plus forts taux d'épargne au monde. Le taux moyen d'épargne par habitant en pourcentage du PIB est en Asie de l'Est de 30 p. 100, alors que le nôtre est aux alentours de huit pour cent. Il y a donc des capitaux énormes. Ces pays ne dépendent pas uniquement de nous pour obtenir des capitaux étrangers — comme on le pense parfois à tort en Occident.

Deuxièmement, cette croissance peut se maintenir, peut-être pas toutefois à un taux à deux chiffres comme celui que nous avons connu depuis 10 ans. En fait, cela serait dangereux. La région a fortement renforcé son intégration sur le plan des échanges et des investissements. Le commerce et les investissements intra-asiatiques représentent une partie importante de l'élan économique que connaît cette région.

Troisièmement, dans cette région, la croissance économique a été alimentée successivement par le remplacement des importations, par les exportations et maintenant par la consommation. Dans une très large mesure, c'est la croissance sans précédent en chiffres absolus de la classe moyenne qui est le moteur de cette économie.

Je me souviens qu'à Ottawa, le sénateur Grafstein et moi-même avions eu une discussion sur ce que constitue la classe moyenne. C'est pour moi une famille qui possède un revenu disponible suffisant en Asie pour acheter des biens et des services occidentaux, pour voyager et pour envoyer ses enfants étudier en Occident, ou faire d'autres choses de ce genre. Dans

income is a very major ingredient in terms of the area's economic growth today.

Market size is obvious. One does not have to be reminded of the enormous population growth. Return on investments is so much faster than in the rest of the world. Hence, there are the economic features in East Asia to be able to argue that very high — and by that I mean World Bank predictions of 7.5, 8 per cent — growth over the next foreseeable future, whatever that is, five, 10, 15 years, is highly probable.

The question in my own mind is the extent to which political stability will sustain that or could undermine it.

There are other areas, but those are three areas that I am sure you are spending some time looking at.

The Korean Peninsula, it goes without saying, is an area of potential conflict and great instability. There is nothing in North Korea to give one any degree of real optimism that a change for the better and for the long run is definite.

Indonesia is also facing a major issue, by virtue of the succession that is coming along, sooner rather than later, and for which the basic components have not yet been put in place. We must also remind ourselves of how large, diffuse and diverse culturally, economically and geographically that country is. Whatever you may think of the current regime, it has sustained a degree of integration and stability. However, there is an open question as to the extent to which it will be sustained later. I am not predicting that it will collapse; I am only stating that Indonesia is a second area to consider when looking at longer-term political stability.

In my own mind, the area of greatest concern is China, specifically the People's Republic of China. I am not one of those who believes that the country is about to fall apart, that we will see an historical re-emergence of a period of "warlordism"; I do not predict that, although some do.

Rather, there are two reasons. First, by order of magnitude, if there were any significant political instability and economic dislocation in China, there is no way that it will not have a very serious impact on the rest of the region and, therefore, the rest of the globe. It is too large a player in every way to come to any other conclusion. Therefore, one has to concentrate on China, as indeed China's neighbours do — either on the scenario of instability or the scenario of high growth and superpower status one day. Whichever way you look at it, countries, from Japan to those in Southeast Asia, have their concerns.

The question of potential instability in China is largely economically driven. There are increasing disparities between the regions and social classes, in terms of the sharing or lack of sharing of the economic growth that they have witnessed. There is

tous ces pays, la croissance économique actuelle de la région repose en grande partie sur ces personnes qui ont un revenu disponible important et donc de forts besoins de consommation.

Il est évident que le marché est énorme. Il n'est pas nécessaire de rappeler l'énorme croissance démographique de cette région. Le rendement des investissements y est beaucoup plus élevé que dans le reste du monde. Il existe donc des facteurs économiques qui permettent de soutenir que l'Asie de l'Est va très probablement connaître une croissance très forte — et je veux dire par là conforme aux prévisions de la Banque mondiale, à savoir 7,5 et 8 p. 100 — au cours des prochaines années que l'on pense aux 5, 10 ou 15 prochaines années.

La question que je me pose est celle de savoir si la stabilité politique va favoriser cette croissance ou lui nuire.

Il existe d'autres sujets mais je crois que vous vous intéressez déjà à ces trois-là.

La Péninsule coréenne, il va sans dire, est une région où il existe des risques de conflit et où règne une grande instabilité. La situation de la Corée du Nord ne donne guère à penser qu'elle va s'améliorer à long terme, cela est sûr.

L'Indonésie fait également face à une grande question, celle de la succession qui va devoir s'opérer dans un avenir proche plutôt qu'éloigné, et dont les éléments fondamentaux n'ont pas encore été mis en place. Il ne faut pas non plus oublier l'ampleur de la diversité culturelle, économique et géographique de ce pays. Quelle que soit la façon dont l'on peut juger le régime actuel, il faut reconnaître qu'il a réussi à préserver une certaine intégration et une certaine stabilité. Il est toutefois difficile de savoir si cette stabilité va pouvoir être maintenue. Je ne prédis pas qu'elle va disparaître; je signale uniquement que l'Indonésie est une autre région dont il convient de tenir compte lorsqu'on examine la stabilité politique à long terme de cette partie du monde.

Pour ma part, c'est la Chine, en particulier la République populaire de Chine, qui m'inquiète le plus. Je ne fais pas partie de ceux qui pensent que ce pays est à la veille de s'effondrer, et que nous allons connaître un retour des «seigneurs de guerre»; je ne prévois pas une telle évolution, mais d'autres le font.

Il y a en fait deux raisons. La première, par ordre d'importance, est qu'en cas d'instabilité politique et de chaos économique en Chine, il est impossible que ces événements n'aient pas de graves répercussions sur le reste de la région et par conséquent, sur le reste du monde. C'est un acteur trop important pour que l'on puisse en arriver à une autre conclusion. C'est pourquoi il faut s'intéresser de près à la Chine, tout comme le font d'ailleurs ses voisins — que ce soit en fonction d'un scénario d'instabilité ou d'un scénario de forte croissance et de l'accès éventuel au statut de superpuissance. Quelle que soit la façon dont l'on examine la situation, les pays de la région, qu'il s'agisse du Japon ou de ceux de l'Asie du Sud-Est, entretiennent certaines inquiétudes.

La question des risques d'instabilité en Chine dépend pour l'essentiel de raisons économiques. Les disparités augmentent entre les régions et les classes sociales, pour ce qui est du partage ou du non-partage de la croissance économique dont ils sont le

regional power in the wealthy areas along the seaboard, particularly the province of Guangdong, and those areas having the ability to thumb their noses at Beijing in terms of revenue sharing. There have been improvements in this area in the last 18 months, but there are still some question marks around it.

Also to be considered is the degree to which environmental degradation, which is massive in China, will undermine economic growth and economic stability and, therefore, political stability.

I gave as examples in Ottawa the dangerously low water table in North China and the attempt to bring water from the Yangtze River, up to the North China Plain. There are questions of air pollution. Whatever is done in terms of energy diversification — and a great deal is being done — they simply cannot move dramatically away from coal as the major source. The coal that is used is a dirty coal and the air pollution from it is dramatic, as is the dramatic increase in vehicular traffic and the air pollution caused by that. There is no question that water, air, and environmental degradation is at the point of threatening economic sustainable growth.

There is also a massive problem with state enterprises. They simply cannot be privatized, as the bottom line would suggest be done in the mixed economy that they have. They are recognized as an economic albatross around their necks. However, the state enterprises are the social net of much of China, accounting for something like 200, 250 million people, workers and dependents of workers in terms of social care, pensions, clinics, day care, hospitals — the whole bit. So they cannot suddenly be dissolved.

Corruption is pervasive. This is not something that we on the outside comment on; it is something that they comment on more than we do in their regional and national press. They are attempting to do something about it. Corruption throughout the system, including in the People's Liberation Army, is entirely into the economic fibre of the country.

There is also the succession issue. In terms of who will replace Deng Xiaoping, it is clearly Jiang Zemin and the group around him. There are two questions about the succession. One, can that group stay in power; in other words, does it have the roots to be able to stay for any length of time? I do not know, but it is a question.

The bigger question, in my own mind, as I stated in Ottawa, is the succession in terms of a value structure. In my opinion, China today is essentially a nation and indeed a civilization, because it is both, that does not have a clearly defined value structure. It has thrown Marxism/Leninism into the dustbin of history. It has had an economic revolution in terms of both its economic reforms and

témoin. Les régions prospères situées sur la façade maritime, en particulier la province de Guangdong, possèdent un pouvoir régional et elles ont les moyens de se moquer de Beijing pour ce qui est du partage des revenus. Il y a eu certaines améliorations dans ce domaine au cours des 18 derniers mois mais il reste encore un certain nombre de points d'interrogation.

Il faut également se demander si la dégradation de l'environnement, qui est très avancée en Chine, ne va pas compromettre la croissance et la stabilité économiques et par voie de conséquence, la stabilité politique.

J'ai donné comme exemple à Ottawa l'abaissement de la nappe phréatique en Chine du Nord et le projet consistant à dévier le cours du Yangtze pour apporter de l'eau dans la plaine de la Chine du Nord. Il y a aussi les questions reliées à la pollution de l'air. Quels que soient les efforts déployés en matière de diversification de l'énergie — et l'on fait beaucoup dans ce domaine — il leur est impossible d'abandonner le charbon comme principale source d'énergie. Ce charbon est de mauvaise qualité et il entraîne une pollution de l'air spectaculaire, tout comme celle qui découle de l'augmentation impressionnante de la circulation des véhicules. Il est indéniable que la dégradation de l'environnement, de l'eau et de l'air risque de remettre en cause rapidement une croissance économique durable.

Il y a aussi le grave problème que pose les entreprises d'État. Il est absolument impossible de les privatiser, comme il faudrait le faire à cause de leur faible rentabilité dans l'économie mixte actuelle. On sait que ces entreprises sont des éléphants blancs. Il demeure toutefois que les entreprises d'État représentent un réseau social pour la plupart des régions de la Chine et qu'elles intéressent quelque 200 ou 250 millions de personnes, travailleurs et personnes à charge des travailleurs, pour ce qui est des soins sociaux, des retraites, des cliniques, des garderies, des hôpitaux — tout le tralala. Il est donc impossible de les faire disparaître rapidement.

La corruption est un phénomène répandu. Ce n'est pas un sujet sur lequel les gens de l'extérieur comme nous font des commentaires; par contre, les Chinois en parlent davantage dans leurs journaux régionaux et nationaux. Ils essaient de lutter contre ce phénomène. La corruption règne dans l'ensemble du système, y compris l'Armée de libération populaire, et elle atteint également la fibre économique du pays.

Il y a aussi la question de la succession. Pour ce qui est de savoir qui va remplacer Deng Xiaoping, il est évident que ce sera Jiang Zemin et son groupe. Cette succession pose toutefois deux questions. Il faut d'abord se demander si ce groupe pourra conserver le pouvoir; autrement dit, a-t-il une assise suffisamment large pour conserver le pouvoir pendant un certain temps? Je ne le sais pas mais c'est une question qu'il faut se poser.

La question plus large est, d'après moi, comme je l'ai mentionné à Ottawa, la succession sur le plan des valeurs. J'estime que la Chine d'aujourd'hui est en fait un pays et même une civilisation, parce qu'elle est les deux, qui ne possède pas encore des valeurs clairement structurées. Elle a rejeté le marxisme-léninisme aux poubelles de l'histoire. Elle a connu

its life-style reforms, and it has made some political changes, but it has not in any sense narrowed the gap between its economic change and its political change. Call it a move toward the rule of law, call it whatever you wish. But there is complete disharmony and disjointedness between its economic change and what I call, for want of a better term, its "set of values", what glues the country together in terms of its social sense of direction and values. This, in my own sense — and it is instinctive more than analytical — has to be a challenge for any society. In a society that is so large and with the regional diversity that it has, it is a major challenge.

In conclusion, in that sense of recapping my earlier remarks, the issue of political instability in China has to be a concern. I am reasonably optimistic; I think China will meet its challenges. There will be bumps along the way, perhaps some serious ones, but it must be a part of your attention and it must be a part of Canada's foreign policy attention.

On that issue, I should say, parenthetically and briefly, as a couple of footnotes, that it is terribly important that China-U.S. relations improve and are put on a good footing. There are some structural issues on both sides that will make that very difficult, although they are largely being driven by economic considerations on both sides.

The issue of Hong Kong, and in the longer sense the way Hong Kong goes: Will that affect the whole relationship in the Greater China Basin, namely the Taiwan-Mainland relationship?

On Hong Kong, I have to admit that one day I am optimistic and the next I am not. Clearly, in a word, the Chinese want to make Hong Kong work. It is in no one's interest to have Hong Kong change quickly and fundamentally. The issue in my own mind is: Do the Chinese really understand the essence of what makes Hong Kong tick? The essence is this extraordinarily free enterprise society, but based on a rule of law and a relatively corruption-free merit-driven civil service; the Independent Commission Against Corruption. All these things have worked. Once Hong Kong is more totally integrated into the Chinese form of government and business, these things will change.

In recent days, we have seen the change in terms of civil liberties. It could well be that we are in for a bumpier ride with Hong Kong over the first six to 18 months than is in the interests of anybody.

In terms of economic stability and integration, all of those issues have to be looked upon not only in economic terms, but also in terms of international security. Security issues internationally are no longer military issues primarily. They are issues

une révolution économique tant sur le plan des réformes économiques que sur celui des changements introduits dans la façon de vivre et elle a également connu certains changements politiques mais il demeure toujours un écart important entre l'évolution de la situation économique et celle de la situation politique. L'on peut parler d'un rapprochement vers l'État de droit, ou d'autre chose. Mais il y a un manque d'harmonie et d'intégration entre l'évolution économique et ce que j'appellerais, faute de terme plus approprié, son «ensemble de valeurs», ce qui assure la cohésion du pays en termes de valeurs et de valeurs sociales et de consensus sur le type de direction à prendre. J'estime pour ma part — et là je suis plus intuitif qu'analytique — que c'est un défi pour toutes les sociétés. Dans une société aussi peuplée et avec des régions aussi variées, c'est un défi impressionnant.

En conclusion, pour résumer mes remarques, je dirais qu'il faut suivre de près la question de l'instabilité politique en Chine. Je suis assez optimiste; je pense que la Chine va faire face à ses défis. Il y aura des accidents de parcours, peut-être quelques accidents graves, mais c'est une question à laquelle il faut s'intéresser et à laquelle la politique étrangère du Canada doit s'intéresser.

J'ajouterais sur cette question, et très brièvement, à titre de note supplémentaire, qu'il est très important que les relations entre la Chine et les États-Unis s'améliorent et s'établissent sur des bases solides. Il y a quelques questions de structure des deux côtés qui vont compliquer cette tâche, même si en fait ces deux pays sont principalement influencés par les considérations économiques.

Il y a la question de Hong Kong et de la façon dont sa situation va évoluer: cela va-t-il toucher l'ensemble des relations des pays situés dans la zone d'influence de la Chine, à savoir la relation entre Taïwan et la Chine continentale?

Pour ce qui est de Hong Kong, je dois vous dire qu'il m'arrive d'être optimiste un jour et d'être pessimiste le lendemain. Il est évident que les Chinois souhaitent que Hong Kong poursuive ses activités. Il n'est dans l'intérêt de personne de modifier trop rapidement et trop profondément Hong Kong. La question se pose d'après moi dans les termes suivants: les Chinois comprennent-ils vraiment ce qui constitue l'apport essentiel de Hong Kong? L'essentiel est cette société profondément marquée par la libre entreprise mais également par la primauté du droit et qui bénéficie d'une fonction publique de grande qualité et peu corrompue; la Commission indépendante contre la corruption. Tous ces éléments ont donné de bons résultats. Lorsque Hong Kong sera complètement intégrée à la façon chinoise de gouverner et de faire des affaires, ces choses vont changer.

Ces derniers jours, nous avons constaté certains changements sur le plan des libertés individuelles. Cela pourrait indiquer que les premiers six ou 18 mois qui vont suivre le changement de statut de Hong Kong vont être plus cahoteux que l'on pourrait souhaiter.

Pour ce qui est de la stabilité et de l'intégration économique, il faut examiner toutes ces questions non seulement en termes économiques, mais également en termes de sécurité internationale. Les questions de sécurité internationale ne sont

of illegal migration, of uncontrolled drug movement through territory, piracy on the seas, environmental degradation that crosses borders and affects other countries. Those are all issues that therefore make this question of economic growth and political stability issues also of international security.

In my judgment, Canadian foreign policy is basically on course. Mike Pearson laid down the basic contours of Canadian foreign policy, and they are still sound, despite the changes in nuance and making them more current. They are focused in my mind on a basic Canadian commitment to "multilateralism", whether that is in Europe or at the United Nations or now in the emerging and very important structure of APEC. APEC is something to which Canada should be committed for the long haul in a very significant way.

APEC, while officially and literally dealing only with trade and economic issues, by implication deals with other issues of security confidence-building, of human resource development and of environment. Whether or not these are on the agenda, one cannot have the leaders, the senior officials, the ministers of this dynamic region getting together as regularly as they do without implicitly beginning to merge into these other areas. APEC is extraordinarily important in terms of things beyond the economic agenda to which it is immediately directed.

Canada still plays a very interesting role as an honest broker some time, but we often exaggerate our role. For example, not very long ago I was in Korea with a Canadian-Korean group, Canada-Korea Forum, and a Canadian asked whether or not we could assist by playing a role in the Korea Peninsula tensions and whether or not we should recreate the North Pacific security dialogue that Mr. Clark initiated many years ago.

Essentially, the Korean answer, which was more forthright than they often are, was 'Not really, you do not have a role in this. This is a role for the major powers, the United States, China, ourselves and Korea. Thanks for the offer, but no thanks.' It was a useful reminder — and of course I am putting it in my words, not their words — that there will be opportunity, such as the South China Sea in which Canadians are playing a useful role, behind the scenes, quietly; but we must not exaggerate what we can do. We have good bilateral relations with most of those countries because we do not exaggerate what we can do. It is built on a non-colonial past, good economic relations and good ODA in the past. We must concentrate on the multilateral role both informally and formally through issues and organizations like APEC.

plus uniquement des questions principalement militaires. Il y a les questions que pose l'immigration illégale, l'absence de contrôle sur la circulation des drogues dans l'ensemble du territoire, la piraterie en haute mer, la dégradation de l'environnement qui dépasse les frontières et touche d'autres pays. Toutes ces questions expliquent que la croissance économique et la stabilité politique soient des éléments qui touchent l'aspect sécurité internationale.

J'estime que la politique étrangère du Canada est fondamentalement saine. Mike Pearson a tracé les grandes lignes de la politique étrangère du Canada, lignes qui sont toujours bonnes, même s'il y a lieu de leur apporter quelques changements mineurs et de les mettre à jour. Elles s'inspirent, d'après moi, d'un choix fondamental effectué par le Canada, celui du «multilatéralisme», qui vaut aussi bien pour l'Europe et les Nations Unies que pour la nouvelle structure de l'APEC qui va jouer un rôle très important. Le Canada devrait s'engager à donner son appui total et à long terme aux activités de l'APEC.

Officiellement et si l'on s'en tient à la lettre, l'APEC s'intéresse uniquement aux questions commerciales et économiques mais cet organisme est également amené à s'occuper d'autres questions comme le renforcement de la confiance dans la sécurité de la région, le développement des ressources humaines et l'environnement. Que ces sujets figurent ou non à l'ordre du jour des réunions, il est impossible que les dirigeants, les hauts fonctionnaires et les ministres de cette région dynamique puissent se rencontrer aussi régulièrement qu'ils le font sans être obligés d'aborder ces sujets. L'APEC est un organisme très important qui dépasse les aspects économiques qui constituent l'essentiel de sa mission.

Le Canada a toujours un rôle très intéressant à jouer, celui d'intermédiaire de bonne foi, mais il nous arrive souvent de donner trop d'ampleur à ce rôle. Par exemple, je me trouvais il n'y a pas très longtemps en Corée avec un groupe canado-coréen, le forum Canada-Corée, et un Canadien a demandé si nous ne pourrions pas faire quelque chose pour réduire les tensions dans la péninsule coréenne et s'il ne serait pas bon de relancer le dialogue sur la sécurité dans le Pacifique Nord que M. Clark avait instauré il y a plusieurs années.

La réponse des Coréens, qui ont été plus directs qu'ils le sont souvent, a pour l'essentiel consisté à dire: «Pas vraiment, vous n'avez aucun rôle à jouer là-dedans. C'est un rôle qui appartient aux grandes puissances, les États-Unis, la Chine, nous-mêmes et la Corée. Vous êtes gentils mais non merci.» Cela rappelle utilement — et bien sûr, j'ai dit cela à ma façon, je n'ai pas repris leurs paroles — que le Canada peut faire certaines choses, comme dans la mer de Chine méridionale où nous jouons un rôle utile, à l'arrière-plan, un rôle discret; il ne faudrait pas toutefois se faire une idée irréaliste de ce que nous pouvons faire. Nous avons de bonnes relations bilatérales avec la plupart de ces pays parce que nous savons ce qu'il nous est possible de faire. Ces relations sont fondées sur l'absence de passé colonial, sur de bonnes relations économiques et sur les fonds d'aide au développement que nous avons apporté dans le passé. Nous devons centrer nos efforts sur notre rôle multilatéral, tant

Let me conclude on three issues: Team Canada, Canada's Year of Asia Pacific, and the Asia Pacific Foundation.

Our relations with this part of the world are critically economic. If we are not plugged into East Asia more thoroughly than we are at present, we will lose out in terms of the basic economic growth that that region will bring to us. We can be as altruistic or as genuinely interested in other issues as we want, but our economic relationship in that part of the world is absolutely critical. The Team Canada approach has been very useful in two or three ways. It has shown Asians that we are interested in having a high profile. It gets lots of press, and it brings people out who otherwise one would not meet. It opens doors, especially for small- and medium-sized enterprises.

Much of the business that is done in Asia, along with many of the companies, is in one way or another connected to the governments of Asia in a more direct way than is true in North America. When the Prime Minister and the premiers take a delegation of business people to Asia, doors are opened in a way that for small- and medium-sized enterprises, it would take many years to do. It is then up to them to go through those doors, but door opening is important. Honourable senators will know better than I, being closely associated with government, that this helps to light fires under bureaucracies on both sides of the oceans to attend to things that have been in the pipe for months and months. An excellent example of that is Team Canada's recent attendance in Bangkok for the Thai-sat deal, which had been in the pipe for a very long time.

Despite the media scepticism that surrounds Team Canada — although my impression is that it received much better media this time than it did on the last two occasions — it has been very positive for this country. Although much of it is in MOUs, which may or may not become deals, it has been effective, and I hope the government will in one way or another continue to do it.

In Canada's Year of Asia Pacific the government has recognized the importance of this to us. The various programs, the five ministerial meetings of APEC across the country, these are things the Asia Pacific Foundation is deeply involved in.

We are running a youth summit in Winnipeg. We are dealing with at least three of the ministries in terms of the programs associated within the business programs. The level of activity this year is very good.

officieusement qu'officiellement, en appuyant des organismes comme l'APEC et en nous intéressant à ces grandes questions.

Je vais terminer en abordant trois sujets: Équipe Canada, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, et la Fondation Asie-Pacifique.

On ne saurait surestimer l'importance économique de nos rapports avec les pays de cette région. Si nous ne renforçons pas notre présence dans l'Asie de l'Est, il nous sera impossible de bénéficier de la croissance économique que cette région pourrait nous apporter. Nous pouvons faire preuve d'un grand altruisme et nous intéresser sincèrement à d'autres questions mais nos rapports économiques avec cette partie du monde revêtent une importance cruciale. L'approche Équipe Canada a été fort utile pour deux ou trois raisons. Elle a montré aux Asiatiques que nous souhaitions avoir davantage de visibilité. Ces voyages attirent l'attention de la presse et permettent de rencontrer des personnes que nous ne pourrions voir autrement. Cela ouvre des portes, en particulier, pour les petites et moyennes entreprises.

La plupart des échanges commerciaux effectués en Asie, et la plupart des sociétés qui sont actives dans cette région, sont reliés d'une façon ou d'une autre aux gouvernements des pays asiatiques, de façon beaucoup plus directe que cela ne se fait en Amérique du Nord. Lorsque le premier ministre fédéral et les premiers ministres provinciaux amènent une délégation d'hommes d'affaires en Asie, cela ouvre des portes aux petites et moyennes entreprises qui devraient autrement attendre des années avant de les voir s'ouvrir. C'est ensuite à elles de se faire accepter mais l'ouverture des portes est un élément important. Les honorables sénateurs connaissent mieux que moi, en raison de leur association étroite avec le gouvernement, que cela permet d'exercer des pressions sur les administrations des deux côtés de l'océan pour qu'elles s'occupent de choses qui doivent déboucher depuis des mois et des mois. La visite récente d'Équipe Canada à Bangkok pour l'entente Thai-sat, qui aurait dû déboucher il y a très longtemps, illustre fort bien cet aspect.

Malgré le scepticisme des médias à l'endroit d'Équipe Canada — même si j'ai l'impression que cette initiative a été beaucoup mieux traitée par les médias cette fois-ci qu'elle ne l'avait été au cours des deux dernières occasions — cette initiative a eu des effets très positifs pour le pays. Cette initiative a le plus souvent débouché sur la signature de protocoles d'entente, qui, à leur tour, peuvent se transformer en accords même si ce n'est pas toujours ce qui se produit, mais elle a été efficace et j'espère que le gouvernement va la poursuivre d'une façon ou d'une autre.

Avec l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, le gouvernement reconnaît l'importance que cette région a pour nous. Les divers programmes, les cinq réunions ministérielles de l'APEC qui seront tenues dans les différentes régions du pays, voilà des choses auxquelles s'intéresse activement la Fondation Asie-Pacifique.

Nous organisons un sommet des jeunes à Winnipeg. Nous sommes en rapport avec au moins trois ministères pour ce qui est des programmes associés aux programmes commerciaux. Nous sommes très actifs cette année.

My question about Canada's Year of Asia Pacific is: On December 31, or on the day after the leaders' meeting ends in Vancouver in November, will we close the doors and say that it has been fun and useful, that it has raised awareness, but that there is no legacy? It is important, whenever there is momentum, be it in a baseball game or an international issue, to somehow concentrate on a legacy. It would be useful if this committee were to influence that.

I will give you my two-minute commercial on the Asia Pacific Foundation. I remind honourable senators that the Asia Pacific Foundation of Canada was created 12 years ago by an act of Parliament that was unanimously passed. I do not know how often that happens. Let me also point out, particularly to my four colleagues from the West Coast, that I believe I am correct in saying that this is the only national organization — that is, having a national mandate — created by Parliament that is headquartered in Vancouver.

We are facing enormous financial pressures, and I support the basic economic strategy of this government to reduce the deficit and eventually the debt — the debt continues to grow. However, there are issues of priorities. It is important that there be a national organization which continues to raise awareness across Canada of the importance of the Asia Pacific region and to develop programs that make Canadians more comfortable and more competitive in dealing with that part of the world.

Through getting the media to Asia, through our media fellowships which we have now had to discontinue, although we keep some modest programs alive, to the huge initiatives we are now involved in, we are bringing hundreds of millions of dollars to this country.

Every other year, our wholly owned subsidiary, the Globe Foundation, hosts in Vancouver what is considered a hallmark international event, the Globe's Environmental Business Trade Show and related conference. Globe 96 had 411 exhibitors from all over the world promoting environmental business to about 11,000 or 12,000 trade fair visitors. Some 50 international and national organizations had their meetings on the environment here in Vancouver because Globe was happening. From an independent audit that was conducted, we believe that close to \$400 million worth of business has come to this country as a result of the Globe show.

We have established, in partnership with the Government of Canada, the Canadian Education Centre Network, about which I spoke briefly last time. We are now opening two new centres, one in New Delhi and one in Mexico City. Nine centres will be operational this April on a cost-recovery basis; every institution in this country, be it a private ESL school, a high school, a college or a university, that wants to market its education and training, to have students come here or to deliver programs in Asia, can, through a subscription fee to us, market themselves in Asia. This

La question que je me pose au sujet de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique est la suivante: le 31 décembre, ou le lendemain de la réunion des dirigeants à Vancouver en novembre, allons-nous laisser les portes se fermer et dire que cela a été agréable et utile, que nous sommes davantage sensibilisés à ces aspects mais qu'il n'y aura pas de suivi? Chaque fois qu'un élan est donné, qu'il s'agisse d'une partie de base-ball ou d'une question nationale, il est important d'assurer un suivi. Il serait très utile que le comité oeuvre dans cette direction.

Je vais vous donner ma petite annonce commerciale de deux minutes au sujet de la Fondation Asie-Pacifique. Je rappelle aux sénateurs que la Fondation Asie-Pacifique du Canada a été créée il y a 12 ans par une loi du Parlement qui a été adoptée à l'unanimité. Je ne sais pas si cela se produit très souvent. Je tiens également à faire remarquer, en particulier à mes quatre collègues de la côte Ouest, que je ne crois pas me tromper en disant que c'est le seul organisme national — c'est-à-dire qui ait une mission nationale — créé par le Parlement qui ait son siège social à Vancouver.

Nous faisons face à des difficultés financières énormes et je suis favorable aux principes qui sous-tendent la stratégie économique du gouvernement, à savoir la réduction du déficit et éventuellement de la dette — la dette continue de s'accroître. Cependant, il y a des questions de priorité. Il est important qu'il y ait un organisme national qui continue à sensibiliser les Canadiens à l'importance de la région de l'Asie-Pacifique et qui mette au point des programmes qui ont pour effet de familiariser les Canadiens avec cette partie du monde et de les rendre plus compétitifs.

Avec notre programme qui envoie des représentants des médias en Asie, grâce à nos bourses que nous avons dû malheureusement suspendre, même si nous maintenons certains programmes modestes, et les grandes initiatives auxquelles nous participons, nous faisons entrer des centaines de millions de dollars au Canada.

Une année sur deux, notre filiale à 100 p. 100, la Globe Foundation, organise à Vancouver ce qui est considéré comme un événement international majeur, la Foire commerciale de l'environnement et la conférence qui s'y greffe. Globe 96 avait 411 exposants de tous les pays du monde qui faisaient la promotion des échanges commerciaux dans le domaine de l'environnement à quelque 11 000 ou 12 000 visiteurs. Près de 50 organismes nationaux et internationaux ont tenu des assemblées sur l'environnement ici à Vancouver grâce à la foire organisée par le Globe. Selon une vérification indépendante, nous estimons que la foire du Globe a apporté au Canada près de 400 millions de dollars de contrats commerciaux.

Nous avons créé, en partenariat avec le gouvernement du Canada, le Réseau canadien de centres d'éducation, dont j'ai parlé rapidement la dernière fois. Nous ouvrons deux nouveaux centres, l'un à New Delhi, l'autre à Mexico. En avril, il y aura neuf centres en opération sur une base de recouvrement des coûts; toutes les institutions canadiennes, qu'il s'agisse d'une école privée d'ALS, d'une école secondaire, d'un collège ou d'une université, qui souhaitent commercialiser leurs cours et leur formation, accueillir des étudiants étrangers ou offrir des

is a \$3-billion-a-year business. There is no area in the trade of services for Canada in which we are more competitive.

We have a first-class education and training system — yes, I am biased; I was in the educational community for a very long time — but we do it in a very inexpensive way, comparatively, and in a hospitable and safe environment. This not only brings in hundreds of millions of dollars to Canada, but also it helps to develop strategic contacts with Asia. More than 50 per cent of the foreign students studying in this country come from Asia. Individually, they put \$27,000 a year into the local economy.

Because of marketing efforts, the number of students we have had from Korea has increased to 8,000 this year from 400. This represents \$250 million to Canada. The key part of it is that these are the daughters and sons of Asia's elite. Following their education here in Canada, they return to their homeland and, by definition, move into family businesses, into government, join multinationals; they are almost immediately in positions of power and influence. They have fond memories of Canada. They know our names; they know our brand names. All other things being equal, as it is in a global economy, they will buy from us.

The Canadian Education Centre Network and the Globe Foundation are worth hundreds of millions of dollars to the economy of this country, from Newfoundland to Vancouver Island.

The Asia Pacific Foundation of Canada deserves your support, and I would urge you to do your best to see that it is sustained over the future. We are being driven to find our own revenue. As a national organization, we are doing very well in that regard, but I am not sure we can go the whole route.

Senator Carney: Dr. Saywell, you have covered a lot of ground for us. Your testimony both here and in Ottawa has been very helpful to our committee. I know that you have been associated with security aspects in the North Pacific through several administrations and can give us guidance on that. You have touched on the problem of Canada's modest role in the Pacific, and possibly you might want to elaborate on what we could do. We are not very visible, as you know.

My question is directly related to APEC. You say that you would like to see a legacy follow the APEC conference. What do you think that legacy could be?

Mr. Saywell: It could be several things. In my judgment — and you will forgive the bias from my educational background — the most meaningful way of sustaining a legacy is in the educational

programmes en Asie peuvent, en payant des frais d'adhésion, commercialiser leurs services en Asie. C'est un secteur qui représente 3 milliards de dollars par an. C'est le secteur des échanges de services où le Canada est le plus compétitif.

Nous avons un système d'éducation et de formation de première classe — oui, je suis partial; j'ai travaillé très longtemps au sein de l'éducation — mais nous le faisons de façon relativement peu coûteuse, comparativement aux autres pays — et dans un environnement accueillant et sécuritaire. Cela n'a pas seulement pour effet d'amener des centaines de millions de dollars au Canada mais cela favorise aussi les contacts stratégiques avec l'Asie. Plus de 50 p. 100 des étudiants étrangers qui étudient au Canada viennent d'Asie. Ils apportent chacun quelque 27 000 \$ par an à l'économie locale.

À cause des efforts déployés dans le domaine de la commercialisation, le nombre d'étudiants est passé cette année de 400 à 8 000. Cela représente 250 millions de dollars pour le Canada. De plus, et c'est là l'aspect clé de cette situation, ce sont les fils et les filles de l'élite des pays d'Asie. Après avoir étudié au Canada, ils reviennent dans leur pays d'origine et par définition, ils entrent dans une entreprise familiale, au gouvernement, ils sont embauchés par des multinationales; ils occupent presque immédiatement des positions où ils ont du pouvoir et exercent de l'influence. Ils ont d'excellents souvenirs du Canada. Ils connaissent nos noms; ils connaissent nos produits. Toutes choses étant égales par ailleurs, comme cela est le cas dans une économie mondiale, ils préfèrent acheter chez nous.

Le Réseau canadien des centres d'éducation et la Globe Foundation représentent des centaines de millions de dollars pour notre économie, de Terre-Neuve à l'île de Vancouver.

La Fondation Asie-Pacifique du Canada mérite votre appui et je vous invite à faire tout ce que vous pouvez pour qu'elle puisse poursuivre ses activités. Nous sommes de plus en plus obligés de trouver nous-mêmes les fonds dont nous avons besoin. En tant qu'organisme national, nous réussissons très bien dans ce domaine mais je ne suis pas certain que nous puissions faire tout cela seuls.

Le sénateur Carney: M. Saywell, vous avez couvert beaucoup de sujets. Le témoignage que vous avez donné ici et à Ottawa a été fort utile à notre comité. Je sais que vous avez travaillé à diverses questions liées à la sécurité dans le Pacifique nord avec plusieurs administrations et que vous êtes en mesure de nous donner des conseils dans ce domaine. Vous avez fait allusion au rôle assez modeste que joue le Canada dans le Pacifique et vous pourriez peut-être nous en dire davantage sur ce que nous pourrions faire. Nous n'avons guère de visibilité, comme vous le savez.

Ma question touche directement l'APEC. Vous avez dit que vous aimeriez que la conférence de l'APEC débouche sur quelque chose. À quoi pensez-vous?

M. Saywell: Cela pourrait prendre diverses formes. D'après moi — et vous me pardonnerez mon préjugé favorable qui vient de mes antécédents dans le domaine de l'éducation — la

area. It is important that people from senior high school through college be reminded and given opportunities in a variety of ways to make the Asia Pacific region a part of their life. If I had to choose one area where I would concentrate, it would be that area. One cannot do everything.

If I were the Prime Minister, I would say, with respect to the \$20 million that we are attempting to raise for Canada's Year of Asia Pacific and APEC: "Let us make sure that there is another \$10 million in an endowment with a national organization like ours that concentrates in that area."

Thousands of young Canadians now go to Asia to start their career, through co-op university programs. There is a variety of ways that we can focus on our youth to make it a worthwhile legacy and a meaningful one.

Senator St. Germain: Thank you for the good presentation, Dr. Saywell. I know how capable you are from past dealings with you, sir, and you have reinforced that this morning with your presentation. You must be one great salesman selling Winnipeg! I was raised there.

My question relates to human rights violations. How does a country like Canada reconcile its position? We know of incidents of excessive human rights violations in certain countries; yet, it appears that often we change position or direction, because of economic reasons, and cast a blind eye to human rights violations and continue trading. In other sectors, we do other things. There does not seem to be any consistency.

In the eyes of the public, we are often asked to reconcile having taken certain positions. I am not speaking of the present administration. This has been continuous in the free world — the G-7 countries and how they deal with those situations.

Have you any recommendations? Will this continue? Will there be what is perceived as massive inconsistencies in our dealings?

You make reference to the fact there is no value standard in China. Often, when dealing with human rights violations, I do not see a great value standard in the United States, Canada, France, or other countries, vis-à-vis the manner in which they deal with such issues.

Mr. Saywell: I am not sure I say there is no value structure in China. There is certainly a transition to need a new value structure. It is a good question.

Canada has a choice like any country. It can cut itself off at the knees in terms of its own economic prosperity and job growth by saying that it will not do business with whomever because it does not like the way a certain country deals with its own society. If we did that with major economies with which we deal, there would

meilleure façon d'assurer un suivi est dans le domaine éducatif. Il est important de faire connaître la région de l'Asie-Pacifique aux étudiants de la fin du secondaire et du niveau collégial et de leur donner diverses possibilités, pour que cette région fasse partie de leur vie. Si je devais choisir une priorité, ce serait celle-là. On ne peut pas tout faire.

Si j'étais premier ministre, je dirais, au sujet du montant de 20 millions de dollars que nous essayons d'obtenir pour l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique et l'APEC: «Nous allons veiller à ce que l'on verse une autre somme de 10 millions de dollars à une organisation nationale comme la nôtre qui concentre ses efforts dans ce domaine.»

Il y a aujourd'hui des milliers de jeunes Canadiens qui vont en Asie pour commencer leur carrière, grâce à des programmes universitaires d'alternance. Il existe de nombreuses façons de cibler nos jeunes et d'imaginer une forme de suivi qui soit enrichissante pour eux.

Le sénateur St. Germain: Je vous remercie de nous avoir livré un excellent exposé, M. Saywell. Je connaissais vos capacités pour vous avoir déjà rencontré et vous avez encore renforcé cette impression ce matin avec votre exposé. Vous devez être un vendeur capable de vendre Winnipeg! C'est là que j'ai grandi.

Ma question concerne les violations des droits de la personne. Comment un pays comme le Canada peut-il concilier ses positions? Nous savons que dans certains pays, il y a des violations graves des droits de la personne; mais apparemment, nous changeons souvent de position ou de direction, pour des raisons économiques, et nous fermons les yeux sur les violations des droits de la personne et poursuivons nos échanges commerciaux. Dans d'autres secteurs, nous agissons différemment. Nous ne semblons pas agir de façon cohérente.

Aux yeux du public, nous sommes souvent amenés à concilier des positions divergentes. Je ne parle pas de l'administration actuelle. C'est un problème qui n'est pas nouveau dans le monde libre — les pays du G-7 et la façon dont ils réagissent à ce genre de situation.

Avez-vous des recommandations à formuler? Cela va-t-il continuer de cette façon? Va-t-on constater de graves incohérences dans nos rapports avec les pays étrangers, du moins en apparence?

Vous avez fait allusion au fait qu'il n'y avait pas de valeurs communes en Chine. Bien souvent, lorsqu'il s'agit de violation des droits de la personne, je ne crois pas qu'il y ait de valeurs communes aux États-Unis, au Canada, en France et dans d'autres pays, sur la façon dont il convient de réagir à ce genre de questions.

M. Saywell: Je ne dirais pas qu'il n'y a pas de valeurs communes en Chine. Par contre, il y a, je crois, un passage vers un nouvel ensemble de valeurs. C'est une question intéressante.

Le Canada a le choix comme tous les autres pays. Il peut se couper les jambes et compromettre ainsi sa propre prospérité économique et l'emploi en disant qu'il refuse de faire des affaires avec un pays donné parce qu'il n'aime pas la façon dont le gouvernement de ce pays traite la population. Si nous

be a very high cost in terms of our own social and economic well-being.

Are we going to continue to be ambivalent about that? Yes, we are. Regardless of which government is in power in Ottawa, that will continue to be the case. At the end of the day, we are responsible for the economic well-being, the social net, the educational quality of Canadian life. We are a nation that is overwhelmingly dependent on international trade, and that will always be the case.

That is particularly true of Canada because we do not have the bilateral clout of a United States. We cannot go in and pound our fist on the table and say, "If you do not do this, we will do that," because it will not work. We will continue to live in this world in which none of us is particularly comfortable but which is the real world.

Having said that, the Canadian government generally — and I would say this is true of the various administrations that have been in power in Ottawa over the last several decades — has not handled the human rights issue badly. They have been realistic. They have been quiet, but nevertheless persistent, advocates behind the scenes of change. Certainly now, and for many years, our ODA has had components in it that are euphemistically related to human rights — the good governance issue. We are involved in advising on the set-up of legal reform structures.

There are critics who say that this is hypocrisy, but I will say it anyway: Over the longer run, it is the economic opening; it is then bringing economic reform and the life-style reform that economic change brings that also begins to bring a change in terms of basic values.

I stated that China has a huge gap. But that gap will be narrowed if one predicts a reasonably consistent economic growth and policy of economic reform, because the people will demand it and the value changes will begin to take place. There you have it, at least in my view.

Senator Andreychuk: I agree with you on the Team Canada issue. While it is an important initiative, I want to speak in defence of the press. You stated that they looked at the bottom line. Is it not a fact that the government sold "the bottom line" as the reason and the impetus for Team Canada? I would not blame the press for the emphasis there. I hope that some government officials are listening to you when you say that the long-term effect, the legacy, of Team Canada is the educational value that it leaves.

My question — and I will restrict myself to one — is that you indicated that economic growth is the important thing, that it leads the way to many positive changes in any area or a country. You also said that China in particular, but also the rest of Asia, is not

adoptions une telle attitude à l'endroit des grandes puissances avec lesquelles nous traitons, cela nous coûterait très cher sur le plan de notre propre bien-être social et économique.

Allons-nous continuer à adopter une attitude ambiguë à ce sujet? Oui, c'est ce que nous allons faire. Quel que soit le gouvernement au pouvoir à Ottawa, c'est ce qui va se passer. En fin de compte, nous sommes responsables du bien-être économique, du filet social et de la qualité de l'éducation au Canada. En tant que pays, nous sommes très dépendants du commerce international et cela ne changera pas.

Cela est particulièrement vrai du Canada parce que nous n'avons pas la force de négociation qu'ont les États-Unis en situation bilatérale. Nous n'avons pas les moyens de taper sur la table et de dire: «Si vous ne faites pas cela, nous allons faire ceci,» parce que nous n'obtiendrons rien de cette façon. Nous allons continuer à vivre dans un monde dans lequel nous ne sommes pas d'accord avec tout ce qui se fait mais c'est le monde tel qu'il existe.

Cela dit, on peut mentionner que d'une façon générale le gouvernement canadien — et cela vaut, d'après moi, pour les diverses administrations qui se sont succédé à Ottawa depuis plusieurs dizaines d'années — n'a pas fait de grosse erreur dans son traitement des droits de la personne. Il a fait preuve de réalisme. Il a été le défenseur discret mais néanmoins persistant du changement. À l'heure actuelle, et depuis de nombreuses années, notre aide au développement a comporté des volets qui sont reliés aux droits de la personne sans le dire vraiment — la question du bon gouvernement. Nous donnons des conseils sur la façon de mettre en place des réformes juridiques.

Certains critiques y voient de l'hypocrisie, mais cela ne changera pas: à long terme, l'économie s'ouvre; cette évolution entraîne ensuite la réforme de l'économie et la réforme du mode de vie et cela provoque ensuite, un changement dans les valeurs fondamentales.

J'ai déclaré qu'il existait en Chine un grand fossé dans ce domaine. Ce fossé pourrait toutefois être comblé en partie si la croissance économique se poursuit de façon constante et qu'elle s'accompagne de réformes économiques, la population va l'exiger et cela va entraîner des changements sur le plan des valeurs. Voilà comment il faut faire, selon moi, du moins.

Le sénateur Andreychuk: Je suis d'accord avec vous sur la question d'Équipe Canada. C'est une initiative importante mais je voudrais défendre les médias. Vous avez mentionné qu'ils s'étaient basés sur les résultats. Mais n'est-ce pas le gouvernement lui-même qui a dit que «les résultats» étaient la raison d'être d'Équipe Canada et son aspect essentiel? Je ne crois pas que l'on puisse critiquer les médias pour l'importance qu'ils leur ont donnée. J'espère que les représentants du gouvernement vous entendent lorsque vous dites qu'à long terme, le suivi qui peut déboucher d'Équipe Canada va se faire sentir sur le plan de l'éducation.

Ma question — et je vais me limiter à une seule question — vient du fait que pour vous l'essentiel est la croissance économique, parce que cela amène des changements très positifs quel que soit la région ou le pays. Vous avez également

as dependent on foreign investment, that it has its own reserves of capital that it can work on.

If we are interested in a multilateral-based society in our economic world, and Canada has always looked to a rules-based economic system — World Trade Organization — what assurance do we have that there will be good rules in place in the end? In other areas, we have had to go into an economic structure that has been corrupt, that has not been at least even minimally receptive to our economic value systems; we have been able to bring players like the Paris Club into Africa, to say, "Here is how we are going to play into there." And then we have the combined pressure which then makes those countries respond to some international rules.

If you are saying that this area has its own capital base, then outside combined pressure will not be sufficient to make them change. What optimism do we have that something like the rules of world trade organizations will succeed in at least giving us some rules by which we can play? It seems to me that the ultimate stability we are looking for, political and economic, is that we have some say and some influence in a world order.

Mr. Saywell: It is a very good question, but I am going to have to qualify or reinterpret what I was trying to say. I was simply arguing that one of the reasons one could be optimistic about continued high growth in Asia is that they do have an indigenous capital source because of high savings rates. That does not mean that they are not integrated into the world economy or that they do not want our investment. They do. They very much want our investment and certainly our trade. They are as dependent as anyone else on international trade and investment.

What I am saying is that many people in the West believe that if we "take our marbles and go home", they will collapse. That is not true. They are much more integrated and have larger capital sources than we expect.

As Asian countries come into international organizations, such as the World Trade Organization — it is important that China be a full member of that — they accept the rules of the game and they play by them. There is no indication to the contrary.

Senator Andreychuk: In the first round with the World Trade Organization, the signs were that China was not going to come in and negotiate on the present rules, that it came with its own agenda. I do not see where it has been amenable to the kind of negotiation that has gone on with other countries. Where do you see them coming in and playing by the rules?

mentionné que la Chine en particulier, mais également le reste de l'Asie, n'était pas très dépendante des investissements étrangers, parce qu'elle possédait ses propres réserves de capitaux.

Si nous souhaitons en arriver à une société multilatérale au sein de l'économie mondiale, et le Canada a toujours souhaité un système économique qui respecte les règles — l'Organisation mondiale du commerce — quelle garantie avons-nous que nous allons obtenir en fin de compte des règles efficaces? Dans d'autres domaines, nous avons dû intervenir dans une structure économique marquée par la corruption, et qui n'était pas le moindrement réceptive à nos valeurs économiques; nous avons réussi à amener des intervenants comme le Club de Paris en Afrique et d'affirmer: «Voilà comment il va falloir jouer désormais.» Nous avons réussi ainsi à multiplier les pressions et les pays ont dû respecter un certain nombre de règles internationales.

Lorsque vous dites que cette région possède ses propres capitaux, cela veut dire que les pressions que l'on peut exercer de l'extérieur ne seront pas suffisantes pour entraîner des changements. Sur quoi vous basez-vous pour affirmer que les organismes commerciaux mondiaux vont réussir à imposer un certain nombre de règles? Il me semble que, pour obtenir la stabilité, tant politique qu'économique, que nous recherchons tous, il faudrait que nous puissions exercer une certaine influence sur la situation mondiale.

M. Saywell: C'est une excellente question mais je vais devoir nuancer ou reformuler ce que j'essayais de dire. Je soutenais simplement que l'une des raisons pour lesquelles l'on peut être optimiste au sujet de la poursuite de la croissance économique rapide en Asie est que ces pays possèdent des capitaux internes à cause des forts taux d'épargne. Cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas intégrés à l'économie mondiale ou qu'ils ne souhaitent pas nos capitaux. C'est le contraire. Ils sont très désireux d'avoir des investissements étrangers et d'entretenir des échanges commerciaux avec nous. Ils sont tout aussi dépendants que les autres pays du commerce et des investissements internationaux.

Je dis simplement qu'il y a beaucoup de gens dans l'Ouest qui pensent que, si nous «reprenons nos billes et rentrons chez nous», ces pays vont s'effondrer. Cela n'est pas vrai. Ces pays sont beaucoup plus intégrés et disposent de ressources financières beaucoup plus vastes que nous le pensons.

Lorsque les pays asiatiques deviennent membres d'organisations internationales, comme l'Organisation mondiale du commerce — il est important que la Chine devienne membre à part entière de cette organisation — ils acceptent les règles du jeu et les appliquent.

Le sénateur Andreychuk: Au cours de la première ronde de négociation de l'Organisation mondiale du commerce, on pensait que la Chine allait se refuser à négocier à partir des règles actuelles et qu'elle allait proposer son propre ordre du jour. Je ne pense pas qu'elle ait participé aux négociations qui ont eu lieu avec d'autres pays. Pensez-vous qu'elle va accepter de suivre ces règles?

Mr. Saywell: China, like any other country coming into a new organization, is negotiating from its perspective. Its perspective is that it wants a maximum length of time under the developing country rubric to come up to the full implementation of developed countries' regulations. It is doing what any of us would do when going in.

There is a spectrum vis-à-vis where you come in and what you have to abide by. Naturally, still being a developing country, they want to come in at the lower end in order to have the maximum amount of time to come up. There is nothing unusual about that. Once in and once they accept the rules — and they have been very good at this in other international organizations — they basically abide by them.

APEC is not an organization of that type. It is an Asian cultural organization that is consensus-driven and voluntary; as such, you go in a direction that the consensus allows you to. There are no rules or regulations at all.

Senator Perrault: The Asia Pacific Foundation of Canada has justifiably earned enormous respect on the West Coast and across Canada. A large amount of the credit goes to Dr. Saywell.

Dr. Saywell made reference to human rights in Hong Kong. I was there a few months ago. Of course, we are hoping for the best but fearing the worse. In the past two days, we have seen another move on human rights and civil liberties in Hong Kong. The advisory committee, which was appointed by PRC, has moved in the area of restricting free speech and civil rights — a unanimous decision by that committee. It seems to me that that is a PRC apparatus. Should we be concerned about that? How secure are human rights and the prospects of them when the reunification takes place?

Senator De Bané: He said it depends on the day; one day he is optimistic and the next day he is not.

Senator Perrault: I wonder whether he is optimistic today.

Mr. Saywell: No, I am not.

Senator Perrault: I am sure you have also read the recent reports.

Mr. Saywell: Today is Wednesday; I am back in Vancouver and the sun is shining. I left Ottawa last night. I am in a very optimistic mood about everything, except Hong Kong. I am on the down-slope in terms of my mood about Hong Kong.

As I said, at the end of the day they want to make it work, but they are doing some dumb things. It is an area in which this city and this country has some vital interests. We have to keep plugging away reminding everyone just how international the implications will be if the Hong Kong transition is a bumpy one.

M. Saywell: La Chine, comme n'importe quel pays qui adhère à une nouvelle organisation, négocie en fonction de la façon dont elle voit les choses. Elle considère qu'elle a besoin d'un maximum de temps, à titre de pays en développement, avant de mettre en oeuvre intégralement les règlements applicables aux pays développés. Elle fait ce que n'importe lequel d'entre nous ferait en arrivant dans une organisation de ce genre.

Cet organisme prévoit plusieurs catégories de pays qui ont chacune leurs règles. Bien évidemment, étant encore un pays en développement, la Chine souhaite entrer dans la catégorie la plus basse pour disposer du maximum de temps avant de changer de catégorie. Il n'y a rien d'extraordinaire à cela. Lorsque la Chine adhère à une organisation et en accepte les règles — et c'est ce qu'elle a d'ailleurs fait dans les autres organisations internationales — dans l'ensemble, elle les respecte.

L'APEC n'est pas un organisme du même genre. C'est un organisme culturel asiatique où les décisions sont prises de façon volontaire et en fonction d'un consensus; les pays vont dans la direction qu'indique le consensus. Il n'y a aucune règle ou règlement à respecter.

Le sénateur Perrault: La Fondation Asie-Pacifique du Canada a réussi à se faire une réputation excellente sur la Côte Ouest et dans l'ensemble du Canada. Une bonne part des félicitations doit aller à M. Saywell.

M. Saywell a parlé des droits de la personne à Hong Kong. Je m'y trouvais il y a quelques mois. Bien entendu, nous sommes très optimistes mais nous craignons le pire. Ces deux derniers jours, on a restreint les droits de la personne et les libertés individuelles à Hong Kong. Le conseil consultatif, qui a été nommé par la RPC, a commencé à limiter la liberté de parole et les droits individuels à la suite d'une décision unanime du comité. Il me semble que c'est un organisme de la RPC. Cela devrait-il nous inquiéter? Pensez-vous que les droits de la personne seront respectés après la réunification?

Le sénateur De Bané: Il dit que cela dépend des jours; il est optimiste une journée et le lendemain, il ne l'est pas.

Le sénateur Perrault: Je me demande s'il est optimiste aujourd'hui.

M. Saywell: Non, je ne le suis pas.

Le sénateur Perrault: Je suis sûr que vous avez lu vous aussi ces derniers rapports.

M. Saywell: Nous sommes aujourd'hui mercredi; je suis de retour à Vancouver et le soleil brille. J'ai quitté Ottawa hier soir. Je suis très optimiste à propos de tout sauf à propos de Hong Kong. Je suis plutôt inquiet de ce qui se passe à Hong Kong.

Comme je l'ai dit, en fin de compte ils veulent que cela fonctionne mais ils font parfois des choses stupides. C'est un domaine qui est vital pour les intérêts de cette ville et de notre pays. Nous allons poursuivre nos efforts et rappeler à tous qu'une transition difficile pour Hong Kong aurait nécessairement de graves répercussions internationales.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I congratulate Dr. Saywell for being here with us again. I wish to deal with the domestic issue and then talk about the structural problems with our current trade with Asia.

First, the domestic issue. If you do not want to answer this question I will understand, since we are in Vancouver.

We made a rather intensive study of our trade relations — Canada-Europe. Our committee concluded that one of the barriers to making us a much more effective trade competitor was our own domestic marketplace; that before we started preaching international trade we had to preach domestic trade. As we speak today, British Columbia appears to be on the wrong side of that issue. What is your view on that? In other words, does our competitiveness improve dramatically with developing our own domestic marketplace in a competitive manner? We do not have a competitive domestic marketplace at this moment in large sectors, yet we go across to Asia and preach to them. May I have your comments.

Mr. Saywell: Thanks for the offer to duck out of it. Over the 10 years serving as a university president, I learned how to duck out of public partisan issues!

The answer to your question is that I am not an economist, so I do not know what the impact on our international competitiveness would be if intra-Canadian barriers were reduced. Clearly I am a believer that intra-Canadian barriers ought to be reduced and that domestic trade ought to be liberalized, but I simply do not know what the direct impact of that would be on our international competitiveness.

Our volume of trade with Asia has gone up. Our market share has gone down quite significantly. Our value-added has not increased as much as any of us would wish.

Senator Grafstein: You have led into my next question. When I looked at the last figures for Canada-Asia, after subtracting our trading relationship with the United States, Asia is now our largest trading partner. These numbers are for 1991-92 and may not be up to date; you may have more up-to-date figures. As I read those figures, Asia is now our largest trading partner, subtracting the United States. It now accounts for approximately 40 per cent of our trade.

The problem is that while we are running a trade surplus with the United States, we continue to run a very large trade deficit with Asia. In 1991, it was approximately \$6 billion. That situation probably has deteriorated. While we sit here and are optimistic about our trade responses, which are crucial, we are in quite a

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, je suis reconnaissant à M. Saywell d'être revenu nous voir. J'aimerais parler de la question nationale et aborder ensuite les problèmes structurels dont souffrent actuellement nos échanges commerciaux avec l'Asie.

D'abord, la question nationale. Si vous ne souhaitez pas répondre à cette question, je comprendrai parce que nous nous trouvons à Vancouver.

Nous avons procédé à une étude assez détaillée de nos relations commerciales — Canada-Europe. Notre comité en est arrivé à la conclusion que ce qui nous empêchait d'être des concurrents commerciaux plus efficaces était la situation qui régnait dans notre marché national; avant d'essayer de prôner les échanges internationaux, nous devons prôner les échanges nationaux. Au moment où nous nous parlons, il semble que la Colombie-Britannique ne soit pas d'accord avec cette analyse. Qu'en pensez-vous? Autrement dit, croyez-vous que notre compétitivité s'améliorerait de façon spectaculaire si nous renforçions la concurrence dans notre marché intérieur? Il y a à l'heure actuelle de grands secteurs de notre marché où la concurrence est faible, mais ceci ne nous empêche pas d'aller en Asie et de prôner la concurrence. J'aimerais avoir vos commentaires.

M. Saywell: Je vous remercie de m'avoir laissé la possibilité d'éviter la question. Dans mon poste de président d'université que j'ai occupé pendant une dizaine d'années, j'ai appris à éviter les questions partisanes.

Pour répondre à votre question, je vous dirais que je ne suis pas économiste et que je ne sais donc pas quel serait l'effet sur notre compétitivité internationale de la réduction des barrières à l'intérieur du Canada. Manifestement, je pense qu'il faudrait supprimer les barrières commerciales à l'intérieur du Canada et libéraliser les échanges intérieurs; je ne suis toutefois pas en mesure de vous dire quel effet cela aurait sur notre compétitivité à l'échelon international.

Le volume de nos échanges commerciaux avec l'Asie a augmenté. Notre part de marché a diminué très sensiblement. La valeur ajoutée n'a pas augmenté autant que nous pouvions l'espérer.

Le sénateur Grafstein: Cela m'amène à ma question suivante. Lorsque j'examine les derniers chiffres concernant les échanges entre le Canada et l'Asie, après avoir soustrait nos échanges avec les États-Unis, je constate que l'Asie est maintenant notre principal partenaire commercial. Ces chiffres concernent les périodes 1991-1992 et ne sont peut-être pas à jour; vous avez peut-être des chiffres plus récents. En mettant de côté les États-Unis, je conclus de ces chiffres que l'Asie est maintenant notre principal partenaire commercial. Nos échanges avec cette région représentent environ 40 p. 100 de notre commerce.

Par contre, si nous enregistrons un excédent commercial avec les États-Unis, nous continuons d'avoir un déficit commercial très important dans nos échanges avec l'Asie. En 1991, ce déficit s'élevait à environ 6 milliards de dollars. La situation a probablement empiré. Nous parlons de ces choses et nous faisons

critical situation with regard to our trade imbalances with Asia, essentially, I assume, Japan and China. Have you looked at this problem? There are large sectors of trade where we have a dangerous trade imbalance.

In my view, it is a security issue; in other words, at the end of the day, if there is a collapse, as we saw in Japan in the financial markets, Canada could end up in a very serious economic situation. The shock waves on the West Coast could be very serious.

Can you give us some insight as to how we deal with what I consider to be a real crisis?

Mr. Saywell: The trade deficit with Asia is 1.25 to 1 in 1994-95 figures, if I recall, but I stand to be corrected. The basic point you make is accurate. Clearly, the overwhelming economic relationship for this country is and will remain the United States. There is greater diversity and significant longer-term strategic value in our changing trade patterns with Asia than the statistics show. Particularly in this city, but also in other parts of the country, there are many small enterprises selling anything from components of wood building to software that are beginning to make inroads.

What the figures do not show is the extent to which trade and services have really mushroomed between Canada and this part of the world, in terms of education services, which I have already talked about, tourism, financial services, accounting, executive management, consulting, engineering consulting. We do very badly in getting FDI support and support in particular for anything related to infrastructure, but our engineering consulting firms do very well.

If you take the whole picture and look at some of the small changes that do not show up on the statistical map, there is reason for optimism.

What can we do to accelerate and improve that? The answer is to get a better recognition of the importance of Asia. Through the Asia Pacific Foundation, get young people to Asia; have them live in Asia and understand Asia so they will want to work with Asia when they return to Canada, whatever their business may be.

We have to spend more on export development credits. Some of our competitors, such as France, surpass us by a large margin when it comes to that issue.

We have to look more significantly at the use of consortia, so that they will have the critical mass. The Kenora Group is an example of this.

preuve d'optimisme à l'égard de nos initiatives commerciales, qui jouent un rôle essentiel, mais il n'empêche que nous nous trouvons dans une situation tout à fait critique pour ce qui est de l'équilibre de nos échanges commerciaux avec l'Asie, pour l'essentiel, je crois, avec le Japon et la Chine. Avez-vous examiné ce problème? Il existe d'importants secteurs commerciaux où règne un dangereux déséquilibre.

J'estime qu'il s'agit là d'une question de sécurité; autrement dit, en fin de compte, en cas d'effondrement des marchés, comme cela s'est produit au Japon sur les marchés financiers, le Canada pourrait se trouver dans une situation économique très grave. La côte ouest pourrait ressentir un très grave contrecoup.

Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de ce qui est pour moi une situation vraiment urgente?

M. Saywell: Notre déficit commercial avec l'Asie est de 1,25 à 1 selon les chiffres de 1994-1995, si je me souviens bien mais il est possible que je me trompe. Votre remarque est tout à fait exacte. Il est évident que notre principal partenaire économique est et sera toujours les États-Unis. Les statistiques concernant les tendances de nos échanges commerciaux avec l'Asie ne reflètent pas vraiment leur diversité, ni leur valeur stratégique à plus long terme. Ici, en particulier, mais également dans d'autres régions du pays, il y a de nombreuses petites entreprises qui vendent de nombreux produits, qui peuvent aller de composants de la construction domiciliaire en bois à des logiciels et qui commencent à enregistrer des progrès.

Ce que les chiffres ne montrent pas, c'est la mesure dans laquelle les relations commerciales et l'échange de services entre le Canada et cette région du monde ont augmenté de façon considérable, pour ce qui est des services dans le domaine de l'éducation, dont j'ai déjà parlé, du tourisme, des services financiers, de la comptabilité, de l'administration d'entreprise, des services de consultant, des services d'ingénieurs-conseils. Nous réussissons très mal à obtenir l'appui de l'IDE, en particulier lorsqu'il s'agit d'infrastructure mais nos entreprises d'ingénieurs-conseils obtiennent d'excellents résultats.

Si l'on examine l'ensemble de la situation et qu'on tienne compte des changements modestes qui ne se reflètent pas dans nos statistiques, on peut dire qu'il y a des raisons d'être optimistes.

Que pouvons-nous faire pour accélérer les choses et les améliorer? La réponse est mieux faire connaître l'importance de l'Asie. Servez-vous de la Fondation Asie-Pacifique pour envoyer des jeunes en Asie; il faut qu'ils vivent en Asie et qu'ils comprennent ces pays pour qu'ils veuillent travailler avec l'Asie lorsqu'ils seront revenus au Canada, quelle que soit leur branche d'activités.

Nous devons augmenter les crédits accordés au développement des exportations. Certains de nos concurrents, comme la France, font beaucoup plus que nous dans ce domaine.

Il faudrait élargir sensiblement le recours aux consortiums, pour pouvoir atteindre une masse critique. Le Kenora Group en est un exemple.

We must also put some time, effort and money into looking at strategic alliances with Asian partners. For example, look at the construction industry. Much of the construction and the infrastructure development in Asia, which will be worth trillions of dollars over the next decade, is being done by huge Korean conglomerates. We have value-added, whether it is management of the building of an airport or management of an airport. We can work with a co-construction company in Korea in terms of a joint venture, a strategic alliance. Collectively, all those things will help.

When looking at the trade side and the economic impact, have a good look at the servicing. It is difficult, because the statistics are not good.

Senator Lawson: Thank you for an enlightening presentation. My concern deals with the area of South Korea. I was part of a small American labour delegation that went to South Korea. We met with government officials and, as befits the occasion, they arranged a dinner and arranged for the 40 national presidents of the 40 national unions that make up the Korean free trade union movement to be in attendance on this occasion.

The government outlined its labour philosophy and policy and then invited the 40 national presidents to make comments or add whatever they wished to add. To our surprise, not one of the 40 national leaders had anything to say. The government was a little embarrassed.

If one thinks of this country and a Louis Laberge, a Ken Gorgetti, a Bob White or a Jack Munro saying nothing on an occasion like this, it would be quite surprising.

Because of their embarrassment, they said that there would be a private luncheon the following day so that our small group could meet directly with the 40 national presidents. We had the luncheon and, to our surprise, they did have something to say. They recited word for word the labour policy that the government had given us the day before. In discussion, I stated that there seemed to be an undue amount of government influence on the labour policy in this Korean free trade union movement. Privately, they acknowledged that that was so. When I asked if they saw it changing, they stated they had a concern or perhaps a fear that down the road this may change. I asked what would give rise to this change and was told that it would be the workers themselves.

The very day we were meeting, the court decision came down on a two-day wild-cat strike that had taken place at Daiwa Motor Company. Four people, the ringleaders, were charged: two were given two months in prison, and the other two were given two years in prison. When we inquired as to the difference in the penalty, we were told that the sentence of two years was not for

Il nous faut également consacrer du temps, des efforts et de l'argent pour tenter d'établir des alliances stratégiques avec des partenaires asiatiques. Prenons, par exemple, l'industrie de la construction. La plus grande partie de la construction et du développement des infrastructures en Asie, secteur qui va représenter des milliards de dollars au cours des 10 prochaines années, est exécutée par de gros conglomérats coréens. Il y a de la valeur ajoutée, qu'il s'agisse de la gestion de la construction d'un aéroport ou de la gestion d'un aéroport. Nous pouvons travailler avec une société de construction coréenne en mettant sur pied une coentreprise ou en créant une alliance stratégique. Ce genre de choses a un effet bénéfique pour tous.

Il ne faut pas minimiser l'importance des services lorsqu'on examine les échanges commerciaux et les effets économiques. Cela est difficile parce que les statistiques ne sont pas très bonnes.

Le sénateur Lawson: Merci de nous avoir présenté un excellent exposé. Je m'intéresse à la question de la Corée du Sud. J'étais un des membres d'une petite délégation de syndicats américains qui s'est rendue en Corée du Sud. Nous avons rencontré des représentants du gouvernement et pour célébrer l'occasion, ils ont organisé un dîner auquel assistaient les 40 présidents nationaux des 40 syndicats nationaux qui forment le mouvement syndical libre coréen.

Le gouvernement a décrété les principes et les politiques qu'il avait adoptés dans le domaine des relations de travail et il a ensuite invité les 40 présidents nationaux à faire des commentaires ou à contribuer à la discussion. Nous avons été surpris de voir qu'aucun des 40 dirigeants nationaux n'avait quoi que ce soit à dire. Le gouvernement a été quelque peu gêné.

Si l'on transpose la situation ici, on serait très surpris qu'un Louis Laberge, un Ken Gorgetti, un Bob White ou un Jack Munro ne dise rien dans une réunion de ce genre.

Les représentants du gouvernement ont, pour alléger l'ambiance, proposé un déjeuner privé le lendemain pour que notre petit groupe puisse parler directement aux 40 présidents nationaux. Nous avons assisté à ce déjeuner et nous avons constaté, à notre grande surprise, qu'ils avaient des choses à dire. Ils ont repris mot à mot les politiques gouvernementales qu'on nous avait exposées la veille. Au cours de la discussion qui a suivi, j'ai déclaré que le gouvernement semblait exercer une influence injustifiée sur les relations de travail et sur le mouvement syndical libre coréen. En privé, ils ont reconnu que cela était vrai. Lorsque je leur ai demandé s'ils pensaient que les choses avaient évolué, ils ont déclaré qu'ils craignaient ou même qu'ils avaient peut-être peur que les choses changent plus tard. Je leur ai demandé quelles seraient les forces qui pousseraient au changement et ils m'ont dit que ce serait les travailleurs eux-mêmes qui le demanderaient.

Le jour même où nous avions cette réunion, un tribunal s'est prononcé sur une grève sauvage de deux jours qui avait eu lieu à la Daiwa Motor Company. Quatre personnes, les dirigeants, étaient accusées: deux ont reçu deux mois de prison et les deux autres, deux ans d'emprisonnement. Lorsque nous avons demandé les raisons de la disparité entre ces peines, on nous a dit

the wild-cat strike but for denying their education. They were university students who should not have been working at blue-colour jobs.

It seems that their fears are upon us now in South Korea, with all the conflict that is taking place. Is it possible for North American-style free trade unions to function there without a lot of bloodshed? That is what appears to be on the horizon at the moment.

Mr. Saywell: My honest answer is, I do not know; it varies from country to country.

South Korea is in a very critical period of transition in terms of its overall liberalization and democratization. There has been major progress, but there are still very serious challenges, such as the one you mentioned. However, yes, I think it will gradually change.

There is one issue that I thought you were raising in your comments. In most parts of Asia, one will find a reluctance on the part of Asians to confront, in an open forum, issues over which internally they are at loggerheads. We are learning much through Team Canada and other missions. I tell a young person who goes to study in Asia to remember that he or she represents not only an his or her province or city, but also the country, and that to bad mouth people in your country is very un-Asian. The more public the forum, the less willing a group is to talk about their own difficulties and differences.

Senator Lawson: When we requested of the government officials the opportunity to meet at the university, there was almost panic in their eyes, and under no condition would they allow it to happen, which came as quite a surprise.

In Taiwan, the attitude was quite the reverse. They were anxious to go to the university because they had a Canada-Asian studies group and a U.S.-Asian-Taiwan studies group. There appeared to be real fear because they were concerned about student revolutions, which subsequently came to pass. It seems that with what has gone on in the last few months, there is a potential for more bloodshed.

Mr. Saywell: I cannot comment further.

Senator Stollery: This has been a very interesting presentation. I always have a problem with the word "Asia". Israel is in Asia. My mind is seized in this matter with China and Japan for the moment, in what I always thought was the Orient, the Far East.

I have been reflecting on the comments on China, with 28 provinces, the vastness of it and the linguistic difficulties. I am reminded that 25 or 30 years ago, I was travelling on a country road. I have only been in half a dozen of the provinces of China. I remember on that country road 25 or 30 years going quite a long way. I was struck with the villages. Every village was a fortified village, and I was reminded how Italian looking these places were. For 200 kilometres, every single place had a tower and a fortification. I asked the men I was with about it, about the

que la peine de deux ans n'avait pas été imposée parce que les accusés avaient fait une grève sauvage mais parce qu'ils n'avaient pas respecté leur niveau d'instruction. C'étaient des étudiants d'université qui n'auraient pas dû faire ce genre de travail manuel.

On dirait qu'ils nous ont transmis leurs peurs en Corée du Sud, avec tous les conflits qu'on y retrouve. Est-il possible que des syndicats libres puissent fonctionner selon le modèle nord-américain sans effusion de sang? C'est ce qui semble se profiler à l'heure actuelle.

M. Saywell: Pour répondre franchement, je vous dirais que je ne sais pas; cela varie selon le pays.

La Corée du Sud se trouve dans une période de transition fort critique pour ce qui est de la libéralisation et de sa démocratisation. Elle a fait de grands progrès mais elle doit encore faire face à des défis très importants, comme celui que vous avez mentionné. Je dirais cependant que oui, la situation va changer progressivement.

Il y a une question que je pensais que vous aviez soulevée. Dans la plupart des pays d'Asie, on constate chez les Asiatiques une grande hésitation à faire face publiquement à des questions sur lesquelles ils sont profondément divisés. Nous apprenons beaucoup grâce à Équipe Canada et à d'autres missions. Je dis aux jeunes qui vont étudier en Asie de ne pas oublier qu'ils représentent non seulement leur province ou leur ville, mais aussi leur pays, et qu'il est contraire aux coutumes asiatiques de critiquer son propre pays. Dans une réunion publique, les gens hésitent beaucoup à parler de leurs difficultés et de leurs problèmes.

Le sénateur Lawson: Lorsque nous avons demandé aux représentants du gouvernement de tenir une réunion à l'université, il y a presque eu un instant de panique et ils nous ont catégoriquement refusé, ce qui nous a fort surpris.

À Taïwan, nous avons rencontré l'attitude contraire. Ils avaient hâte d'aller à l'université parce qu'il y avait un groupe d'études Canada-Asie et un groupe d'études États-Unis-Asie-Taïwan. Il semble qu'ils craignaient vraiment des révoltes d'étudiants, ce qui s'est d'ailleurs produit par la suite. Il semble qu'avec ce qui s'est produit ces derniers mois, on puisse craindre qu'il y ait d'autres effusions de sang.

M. Saywell: Je ne peux rien ajouter.

Le sénateur Stollery: Votre exposé a été très intéressant. J'ai toujours du mal à utiliser le mot «Asie». Israël se trouve en Asie. Je pense toujours dans ce domaine à la Chine et au Japon pour le moment, dans ce que j'ai toujours appelé l'Orient, l'Extrême-Orient.

.. Je pensais aux commentaires au sujet de la Chine, avec ses 28 provinces, son vaste territoire et ses problèmes linguistiques. Je me souviens qu'il y a 25 ou 30 ans, je voyageais sur une route de campagne. Je ne connais qu'une demi-douzaine environ de provinces chinoises. Je me souviens que j'avais emprunté un long moment cette route de campagne, il y a 25 ou 30 ans. Les villages m'avaient frappé. Tous les villages étaient fortifiés et je me disais que l'on se serait cru en Italie. Sur 200 kilomètres, tous les villages avaient une tour et des fortifications. J'ai interrogé

construction, which was very European, and was told they were built in the 1920s. It was explained to me that many Chinese people, perhaps from Vancouver, and certainly from Toronto and other parts of the world, had family back in China, and because of the menace of the marauding bands, they built these places in their home village.

You get the feeling when you talk to provincial leaders from China that they do not seem to like the national government. Everyone of course talks about the division of the Yangtze, but it is much more complex than that.

As I said, my mind is seized with China and Japan. Do you have any views about the U.S.-Japan Defence Agreement, which is the major defence agreement in the region, if there is disorder in China? The U.S.-Japan Defence Agreement came about in 1950, a reaction to the Korean War. It did not have much to do with U.S.-Japan defence; it is a regional agreement. Do you think that that agreement has become more or less important?

As Senator Lawson stated, we have all noticed some of the problems on the Korean Peninsula. I am not suggesting that China returns to the marauding bands of the 1920s. However, if there is disorder, will the U.S.-Japan Defence Agreement have any impact on that disorder?

Mr. Saywell: I do not believe that any internal issue of disorder in China or anywhere else will bring to bear an international force unless invited through a peacekeeping or a peacemaking initiative. Some instability in China would not provoke that.

However, the bigger strategic issue I think you are getting at is whether or not the U.S. military presence in East Asia is something that Asians want. And by the way, Asia is difficult to define. I define the region we are speaking of as East Asia. I gave the parameters at the beginning of my talk. They see it as a stabilizing force. The U.S. is the only power in the world today with true international military power, and so it is seen as a stabilizing force. Indeed, the Chinese see it that way with regard to the Korean Peninsula, for example.

Would the U.S.-Japan security force come into effect in terms of resolving a domestic issue? No. Is a continued U.S. presence and that relationship important to the region as a whole? Yes.

I remind honourable senators that the American reaction to the Taiwan missile crisis was many things, but in part it was a reminder by the United States that the Taiwan Straits issue was not only a domestic issue, but also an issue with international

les personnes qui m'accompagnaient au sujet de ces constructions, qui me paraissaient de style très européen, et on m'a dit que cela avait été construit au cours des années 20. On m'a expliqué que de nombreux Chinois vivant à l'étranger, peut-être à Vancouver, plus certainement à Toronto ou dans d'autres parties du monde, avaient une partie de leur famille qui était restée en Chine et qu'ils avaient construit ces édifices dans leur village à cause de la menace que représentaient les bandes de maraudeurs.

On a l'impression en parlant aux dirigeants provinciaux de la Chine qu'ils ne semblent pas aimer beaucoup leur gouvernement national. Tout le monde parle bien sûr de la division du Yangtse mais cela va beaucoup plus loin.

Comme je l'ai dit, je pense surtout à la Chine et au Japon. Que pensez-vous de l'Accord de défense signé par les États-Unis et le Japon, qui est le principal accord de défense dans la région, en cas de trouble en Chine? L'Accord de défense entre les États-Unis et le Japon a été conclu en 1950, en réaction à la guerre de Corée. Il n'a pas grand-chose à voir avec les relations de défense entre ces pays; c'est un accord régional. Pensez-vous que cet accord a pris de l'importance ou qu'il n'a perdu?

Comme l'a déclaré le sénateur Lawson, nous avons tous pris note des problèmes que connaît la péninsule coréenne. Je ne pense pas que les bandes de pillards que l'on retrouvait en Chine dans les années 20 vont réapparaître. Cependant, en cas de trouble, pensez-vous que l'Accord de défense entre les États-Unis et le Japon aurait un effet?

M. Saywell: Je ne pense pas qu'en cas de trouble en Chine ou dans un pays voisin, on envoie une force internationale, à moins que ce ne soit à l'invitation des pays concernés dans le cadre d'une initiative de maintien de la paix. L'apparition de troubles en Chine ne déclencherait pas ce genre d'intervention.

Par contre, il y a une question stratégique plus large à laquelle je crois vous faites allusion, celle de savoir si les pays asiatiques sont en faveur de la présence militaire américaine dans l'Asie de l'Est. Je dirais en passant qu'il est difficile de définir ce qui constitue l'Asie. Je dirais que nous parlons de la région de l'Asie de l'Est. J'ai donné certains paramètres au début de mon intervention. Les pays asiatiques considèrent que cette présence a un effet stabilisateur. Les États-Unis sont à l'heure actuelle la seule puissance qui détient un véritable pouvoir militaire international, et ce pays est donc considéré comme ayant un effet stabilisateur. Je crois qu'en fait les Chinois considèrent les choses de cette façon pour ce qui est, par exemple, de la péninsule de Corée.

Est-ce que la force de sécurité États-Unis-Japon interviendrait pour résoudre une question intérieure? Non. Le maintien de la présence américaine et cette relation sont-elles importantes pour l'ensemble de la région? Oui.

Je rappellerai aux sénateurs que la réaction américaine à la crise des missiles de Taïwan s'explique pour plusieurs raisons mais il s'agissait en partie pour les États-Unis de rappeler que la question du détroit de Taïwan n'était pas uniquement une

implications. Hence, they moved appropriately in their terms in that crisis.

Senator Stollery: The genesis of the U.S.-Japan Defence Agreement, the only other major defence agreement that the United States is a signatory of, other than NATO, is in fact the Korean War. You were saying that because the Korean war is history and conditions have changed, it does not have any real east-west conflict effect, but that the Japan-U.S. defence agreement has taken on a different goal than that for which it was designed.

Mr. Saywell: It is seen as having the value of injecting a greater degree of regional stability. Therefore, it has taken on a greater regional nuance than before.

Senator Stollery: In other words, if it is there because of a fear of a stabilizing effect, then there must somewhere be the fear that there is the possibility of a destabilizing effect in the region.

Mr. Saywell: Sure, and I pointed out what I thought were potentially destabilizing areas. The Korean Peninsula remains potentially very volatile, which could have an enormous impact on Japan, as well obviously as South Korea. There are always question marks around the Asia region generally in terms of where is China heading.

There are experts coming behind me. Let me mention one, Brian Job from the University of British Columbia, who is a true expert in some of these areas. It will be valuable for you to ask him those questions. I do not pretend to have his level of expertise in this particular area of security.

Senator Perrault: Mr. Chairman, there has been talk about private and public involvement in funding this very valuable work in the Asia Pacific region. I would be interested in the percentages from both sectors. What type of operating budget do you require and what should be done to help continue the work? What should we be supporting?

Mr. Saywell: The foundation is attempting to sustain our future by developing cost-recovery programs and putting everything we can on a fee-for-service basis. The Government of Canada, as well as other provincial governments, can contract us to do things in which there is some overhead and wherein we can help sustain ourselves.

In terms of us retaining a national viable organization and doing things that we cannot charge for in the education community, we need a couple of millions dollars a year, and we can get that matched from our own endeavours.

Senator De Bané: Sir, would you please explain what you said very cryptically when you stated that you were concerned if ever China put an end to freedom of speech and free enterprise in Hong Kong. You stated that if that happened, you would be very

question intérieure et qu'elle avait des répercussions internationales. C'est pourquoi ils ont réagi à cette situation comme ils l'ont fait.

Le sénateur Stollery: L'origine de l'Accord de défense entre les États-Unis et le Japon, le seul grand accord de défense que les États-Unis aient signé à part l'OTAN, est la guerre de Corée. Vous disiez que la guerre de Corée est terminée et que la situation a changé et que cet accord ne pouvait donc s'appliquer à un conflit est-ouest. L'Accord de défense entre le Japon et les États-Unis a donc vu son objectif initial modifié.

M. Saywell: On considère qu'il offre l'intérêt de renforcer la stabilité dans la région. C'est pourquoi il a pris une plus grande importance régionale.

Le sénateur Stollery: Autrement dit, si cet accord existe parce qu'on craint un effet stabilisateur, il faut en conclure nécessairement qu'il y a quelque part la possibilité d'un facteur déstabilisateur dans la région.

M. Saywell: Bien sûr et j'ai signalé ce qui me paraissait être d'après moi les secteurs à risque. La péninsule coréenne demeure un secteur à haut risque, ce qui pourrait avoir une répercussion énorme sur le Japon, ainsi que, bien entendu, sur la Corée du Sud. Les orientations que va se donner la Chine constituent toujours des points d'interrogation pour l'ensemble de l'Asie.

Il y a des spécialistes qui vont intervenir après moi. Je voudrais vous en mentionner un, Brian Job de l'Université de la Colombie-Britannique, qui est un véritable spécialiste de certaines de ces questions. Il serait bon que vous lui posiez ces questions. Je ne prétends pas avoir ses connaissances dans ce domaine particulier que constitue la sécurité.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, on m'a parlé de financement privé et public des activités fort intéressantes qu'exerce la fondation dans la région de l'Asie-Pacifique. J'aimerais bien connaître comment se répartit ce financement entre les deux secteurs. Quel est en gros votre budget de fonctionnement et comment pourrait-on vous aider à poursuivre vos activités? Quelles sont les actions que nous devrions appuyer?

M. Saywell: La fondation tente d'assurer son avenir en mettant sur pied des programmes basés sur le recouvrement des coûts et en faisant payer l'utilisateur, chaque fois que nous le pouvons. Le gouvernement du Canada, comme les gouvernements provinciaux d'ailleurs, peut nous demander d'effectuer certains travaux à contrat, ce qui nous permet de répartir nos coûts fixes et de maintenir nos finances en bon état.

Pour ce qui est de conserver un organisme national viable et des activités dans le domaine de l'éducation que nous ne pouvons facturer, nous avons besoin de quelques millions de dollars par an et nous pouvons obtenir un montant comparable par nos propres moyens.

Le sénateur De Bané: J'aimerais, monsieur, que vous expliquiez un peu ce que vous avez dit de façon assez obscure, lorsque vous avez parlé de votre crainte que la Chine supprime la liberté de parole et la libre entreprise à Hong Kong. Vous avez

pessimistic. I have great difficulty understanding what is behind that statement. If the ruling people in China, for the sake of discussion, have no commitment to freedom of civil liberties in China proper for over 1.2 billion people and that does not prevent us from doing business with them every day, why would we become more concerned if tomorrow they extend that behaviour to another 6 million people?

Why is it that we do not mind if they behave in such a repugnant way towards 1.2 billion people but that we would become very concerned if that behaviour were extended to another 6 million people? I have difficulty understanding.

Finally, surely we are not doing business with China because, to use your expression, we espouse the same set of values. We do it because their GNP is as big as Canada's already and tomorrow it will be double Canada's.

Mr. Saywell: Absolutely. As I said, our choice in human rights is that we do business with whomever. If we do not, it is at our expense. The answer to your question is — of course as a Canadian who cherishes the liberties and values of our rule-of-law-based society, I wish all countries of the world had it — that there is no way that China is overnight going to change its system of values or government. In some areas of China, there is progress in moving toward a rule-of-law-based society, and one can only hope that that is accelerated by greater international integration and economic reform. That will take years; it will not change quickly.

In Hong Kong, there has been an agreement that there will be a 50-year period of transition of a very international society. Yes, it falls under Chinese sovereignty on July 1 of this year. However, it is a very international society whose very economic vibrancy and importance to the rest of the world is based on that fundamental existence today of a rule of law, a merit civil service, a non-corrupt society and a free enterprise system. To have that reversed is significant, not only in terms of the people of Hong Kong, whom we care about and with whom we have very close connections in this country, but also it is symbolically unfortunate in terms of the whole relationship of the west and Asia. It is a very special case. It is not that one does not wish that China, too, were liberalizing more quickly; one does, but one cannot really affect that.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Saywell. This has been a very enlivening discussion. You have launched us well into our meetings in Vancouver. We are most appreciative.

Mr. Saywell: I apologize for having taken so long.

mentionné que vous seriez très pessimiste, si cela se produisait. J'ai beaucoup de mal à comprendre les raisons de cette affirmation. Si la classe dirigeante chinoise, pour les fins de notre discussion, ne se préoccupe pas des libertés individuelles dans la Chine continentale où vivent plus de 1,2 milliard de personnes et que cela ne nous empêche pas de faire tous les jours des affaires avec ce pays, pourquoi nous inquiéter dans le cas où cette classe étendrait demain ce même traitement à 6 millions de personnes supplémentaires?

Comment expliquer que nous acceptions qu'ils agissent de façon aussi choquante à l'égard de 1,2 milliard de personnes mais que nous serions très inquiets si ce comportement s'étendait à 6 millions de personnes de plus? J'ai du mal à comprendre le raisonnement.

Enfin, il est évident que nous ne faisons pas affaire avec la Chine parce que, pour reprendre votre expression, nous partageons les mêmes valeurs. Nous le faisons parce que leur PIB est aussi élevé que celui du Canada et que demain, il représentera le double de celui du Canada.

M. Saywell: Absolument. Comme je l'ai dit, dans le domaine des droits de la personne, le seul choix que nous ayons est de faire des affaires avec tout le monde. Si nous ne le faisons pas, cela va nous nuire. Pour répondre à votre question — bien sûr, en tant que Canadien qui chérit les libertés individuelles et les valeurs d'une société fondée sur le principe de la légalité, je souhaite que tous les pays adoptent les mêmes principes — il est exclu que la Chine change du jour au lendemain son système de valeurs ou son gouvernement. Dans certaines régions, on constate des progrès et une évolution vers une société plus respectueuse du droit et on ne peut qu'espérer qu'avec une intégration internationale plus poussée et des réformes économiques, cela va accélérer le mouvement. Cela prendra des années; cela ne changera pas d'un seul coup.

À Hong Kong, on s'est entendu pour prévoir une période de transition de 50 ans pour une société très internationalisée. Oui, la Chine va exercer sa souveraineté sur cette ville le 1^{er} juillet de cette année. Il demeure que c'est une société très internationalisée qui est très importante pour le reste du monde sur le plan économique, parce que c'est un État fondé sur le droit, qui possède une fonction publique de qualité, sans corruption et qui a adopté le système de la libre entreprise. Un retour en arrière serait grave, non seulement pour les gens de Hong Kong, dont le sort nous préoccupe et avec qui nous entretenons des liens très étroits, mais cela serait aussi regrettable, en tant que symbole, pour l'ensemble des relations entre l'Ouest et l'Asie. C'est un cas très particulier. Ce n'est pas que je ne souhaite pas que la Chine se libéralise plus rapidement; c'est ce que je souhaite, mais cela ne modifiera pas cet aspect de la situation.

Le président: Merci beaucoup, M. Saywell. J'ai trouvé cette discussion fort éclairante. Vous avez bien démarré notre série d'audiences à Vancouver. Nous vous en sommes très reconnaissants.

M. Saywell: Je vous demande de m'excuser d'avoir pris tant de temps.

On February 14, the Asia Pacific Foundation is putting out what we hope will be our flagship publication, the Canadian Asian Review. It will be done annually. It is an 80-page document, approximately, a report card, reporting on what has happened in the past year in Asia in terms of our relations. We will make sure that you buy as many copies as you would like to buy.

The Chairman: Honourable senators, we have another witness who has been waiting patiently while we have been asking questions. I am not going to read his full curriculum vitae. He is in architecture. He lives in Vancouver. He is a partner in Blewett Dodd, an architectural firm. He has been active in his profession both in North America and in Asia, specifically in Hong Kong, in Beijing and Shanghai. I will stop there. You have the full list of his professional experience.

With him is Mr. Bing Thom, a principal of Bing Thom Architects Incorporated. This company was established in Vancouver in 1980 and has also been active in the Far East. It is notable that this company was appointed by the Department of External Affairs after a nation-wide selection process to design the acclaimed Canada Pavilion at Expo 92 in Seville.

We have two persons in the same field who have had on-the-ground experience in the Asia Pacific region. I will ask Mr. Blewett to lead off and then we will turn to Mr. Thom.

Mr. Peter Blewett, Partner, Blewett Dodd Architecture: Mr. Chairman, honourable senators, you are seeing Vancouver at its very best, but I hope you will not tell too many people about it. We do enjoy a particular geographic location here which puts us very close to Asia. As a consequence, the company I represent has developed a considerable market in Asia over the last 10 years. It is becoming increasingly easy to travel there.

Although I have had extensive experience in Hong Kong first, and then in Mainland China, I do not speak the language. It has been a barrier to some extent, but not a tremendous barrier. Most of the work that I have done has been in association or partnership with local Chinese architects and engineers in China. As the Chairman stated in his introduction, we started off in the big cities of Shanghai and Beijing, but recently, in the last two or three years, we have concentrated much more on the so-called mid-sized cities. Partly, I have no embarrassment in telling you, it is that the competition is less there.

The company that pioneered this work that I was part of was originally founded in British Columbia in 1946 and lasted 50 years. We had to cease operations in Vancouver one year ago. Since then, I have been doing continuing work in China, but that work is now directly for Chinese principals. Therefore, I have gone back to being a consultant. We now have a very small establishment in Vancouver. One year ago when we closed the operation, we had to lose 22 highly skilled people. Presently, we

Le 14 février, la Fondation Asie-Pacifique va lancer ce qui va être, du moins nous l'espérons, une publication de prestige, la Canadian Asian Review. Ce sera une revue annuelle. C'est un document d'environ 80 pages, un bilan qui fera état de ce qui s'est produit au cours de l'année précédente en Asie pour ce qui est de nos relations. Nous allons veiller à ce que vous achetiez autant d'exemplaires que vous le souhaitez.

Le président: Sénatrices et sénateurs, il y a un autre témoin qui a attendu patiemment pendant que nous posions nos questions. Je ne vais pas lire intégralement son curriculum vitae. Il est dans le domaine de l'architecture. Il vit à Vancouver. C'est un associé de Blewett Dodd, un cabinet d'architectes. Il a exercé sa profession en Amérique du Nord et en Asie, plus particulièrement à Hong Kong, à Beijing et à Shanghai. Je m'arrête ici. Vous avez devant vous la liste complète de ses antécédents professionnels.

Il est accompagné de M. Bing Thom, un des directeurs de Bing Thom Architects Incorporated. Cette société a été créée à Vancouver en 1980 et a également exercé ses activités en Extrême-Orient. Il convient de noter que c'est cette société qui a été choisie par le ministère des Affaires étrangères, à la suite d'un processus de sélection nationale, pour concevoir le pavillon canadien d'Expo 92 à Séville qui a eu le succès que l'on sait.

Nous avons deux personnes qui oeuvrent dans le même domaine et qui ont l'expérience concrète de la région de l'Asie-Pacifique. Je vais demander à M. Blewett de commencer et nous donnerons ensuite la parole à M. Thom.

M. Peter Blewett, associé, Blewett Dodd Architecture: Monsieur le président, honorables sénateurs, vous êtes choyés d'être à Vancouver un jour comme celui-ci mais j'espère que vous n'en parlerez pas trop. Nous jouissons effectivement d'une situation géographique particulière qui nous place très près de l'Asie. C'est pourquoi la société que je représente a développé une part de marché considérable en Asie au cours des 10 dernières années. Il est de plus en plus facile de s'y rendre.

J'ai d'abord beaucoup travaillé à Hong Kong et ensuite en Chine continentale mais je ne parle pas la langue. Cela a été un obstacle dans une certaine mesure mais pas un obstacle insurmontable. J'ai principalement travaillé en Chine en association avec des architectes et ingénieurs chinois. Comme l'a mentionné le président dans son introduction, nous avons commencé dans les grandes villes comme Shanghai et Beijing, mais tout récemment, ces deux ou trois dernières années, nous nous sommes intéressés davantage à ce qu'on appelle les villes d'importance moyenne. Je dois vous dire que cela s'explique en partie par le fait que la concurrence y est moins vive, et je ne suis pas gêné de vous le dire.

La société qui a joué un rôle de pionnier dans ce domaine a été créée initialement en Colombie-Britannique en 1946 et a poursuivi ses activités pendant 50 ans. Nous avons dû mettre fin à nos activités à Vancouver l'année dernière. Depuis lors, j'ai continué à travailler en Chine mais pour des directeurs chinois. Je suis donc redevenu un consultant. Nous avons un tout petit cabinet de consultants à Vancouver. L'année dernière, lorsque nous avons mis fin à nos activités, nous avons dû licencier

are continuing much more on an individual scale with our labour force in China and being employed by the Chinese.

The value I believe I might have for this committee is that of a professional selling consulting services in China. I am a small businessman in that regard. We are not selling widgets; we are selling expertise, intelligence. As such, there is big black hole in the support system of this country to its exporters.

Statistics, reports and surveys consistently show that Canada's economy is based on small companies. The employment and taxation base of the country relies on the diversity and quick response of small business to changing conditions. This is especially true with exporters. There are very few CANDU reactor deals, very few jet aircraft sold, and very few Three Gorge projects, but there is an immense demand for the products and services of small exporters. These projects and opportunities are identified and in many cases created by small exporters who do the work on a profit basis without aid or subsidy and bring home the taxable profits to Canada.

The work carried out by these entrepreneurs opens the door for other Canadian services and products in related fields incrementally increasing the export value.

With home bases and production facilities located throughout Canada, a regional benefit is felt by subcontractors and suppliers in communities throughout the country.

Small business is by its very nature flexible. It is responsive and adaptable to changing market conditions. It is now a fact that heavy manufacturing facilities and the labour force required for industrial production for exports requires capital and other services unavailable to small business enterprises. The post-industrial age deals largely in knowledge and the transfer of expertise. Often these products are the work of a single mind; further, the overhead is low, consisting only of mobility, communication and personal expense.

Small exporters fan out into prospective markets creating profitable opportunity. We do not only stay in the coastal zones. I have been in most regions of China and have done work as far away from the coast as Urumchi, which is rumoured to be the place furthest from any ocean on this planet. It is also close to the second lowest part of the planet in terms of elevation. It is a sand desert. The population there is mostly Moslem and the specialty food of the region is camel's foot.

These markets are the things you find out by going there. You meet people who have never met Canadian business people before. They are very interested in what we could give them, what we could sell to them more probably. These small companies, the representatives of them, at least, that go throughout the country, and I am one of them, find increasing market opportunity as personal income and living standards rise in China.

22 spécialistes. À l'heure actuelle, nous travaillons davantage sur une base individuelle en Chine et nous sommes rémunérés par les Chinois.

Je crois que je pourrais intéresser le comité parce que je vends des services de conseil en Chine. Je travaille à une petite échelle dans ce domaine. Nous ne vendons pas des trucs; nous vendons de l'expertise, de la matière grise. Dans ce domaine, il existe une grave lacune dans notre système d'aide à l'exportation.

Les statistiques, les rapports et les enquêtes indiquent tous que l'économie canadienne est basée sur les petites entreprises. L'emploi et la fiscalité canadienne dépendent de la diversité des petites entreprises et de leur capacité à répondre rapidement aux changements de situation. Cela est particulièrement vrai pour les exportateurs. On ne vend pas beaucoup de réacteurs CANDU, on ne vend pas beaucoup d'avions à réaction, et les projets des Trois Gorges sont rares mais il existe une demande très forte pour les produits et les services fournis par les petits exportateurs. Ce sont eux qui recherchent ces projets et ces possibilités et qui même bien souvent les créent; ils effectuent le travail dans un but lucratif, sans bénéficier d'aucune aide ou subvention et ils ramènent des bénéfices imposables au Canada.

Le travail que font ces entrepreneurs ouvre la porte à d'autres services et produits canadiens dans des secteurs connexes, ce qui augmente d'autant la valeur des exportations.

Les sous-traitants et les fournisseurs de toutes les régions du pays en retirent des avantages puisque les maisons mères et les sites de protection sont répartis dans l'ensemble du Canada.

Les petites entreprises sont par nature très flexibles. Elles sont capables de réagir et de s'adapter à l'évolution du marché. On sait aujourd'hui que les usines de fabrication de machinerie lourde et la main-d'œuvre qu'exige la production industrielle en vue de l'exportation ont besoin de capital et de services dont ne disposent pas les petites entreprises. À l'ère postindustrielle, c'est surtout le transfert de connaissances et d'expertise qui compte. Ces produits sont bien souvent offerts par une seule personne; en outre, les frais fixes sont faibles, puisqu'ils comprennent uniquement les déplacements, les communications et les dépenses personnelles.

Les petits exportateurs explorent les marchés potentiels et créent des possibilités rentables. Nous ne nous limitons pas aux zones côtières. Je me suis rendu dans la plupart des régions de la Chine et j'ai effectué des travaux dans une région aussi éloignée de la côte que Urumchi, l'endroit au monde qui est, apparemment, le plus éloigné de la mer. Cet endroit est également proche de celui qui vient à la deuxième place pour l'altitude, en dessous du niveau de la mer. C'est un désert de sable. La population est majoritairement musulmane et la spécialité culinaire de la région, ce sont les pieds de chameau.

Nous découvrons ces marchés en nous rendant dans ces régions. Nous rencontrons des gens qui n'ont jamais vu d'hommes d'affaires canadiens auparavant. Ils veulent savoir ce que nous pouvons leur donner et ce que nous pouvons leur vendre, ce qui est une hypothèse plus probable. Ces petites entreprises, ou du moins leurs représentants qui sillonnent ce pays, et je suis un d'entre eux, découvrent de nouveaux marchés

Canada can provide world-class expertise in virtually every field required by the emerging China, and it is the work of architects, engineers and "imagineers", often individuals, that open up these markets. There have been many instances recently of huge projects costing billions of dollars, such as the new Shanghai airport developed by a French consortium. The architects and engineers did the pioneering work, but there was no way that they could invest the type of money required to win the competition. However, when the competition was won, it became virtually a French project; billions of dollars of equipment, from signage to conveyor systems and the apron equipment, was manufactured by the French.

There is lack of stability in business arrangements in China. Volatility gives rise to opportunity; but in order to conduct business and concentrate on meeting demand, there has to be a framework of stability where the rules are known.

China is changing at an incredible rate. Often the changes are in regulations, and take place with no warning. A change by edict can prove disastrous for a business undertaking that is under way, something which we personally suffered. When a government policy change takes place, there is neither notice nor compensation. On a project that is under way, everything that has been done to date is valueless. As our Chinese partners point out, contracts and agreements are not accorded the importance that we are accustomed to. Also, there is virtually no way that a foreigner can collect on a delinquent account.

There is an acceptance of a "fluid" business agreement by the Chinese partners that is unaffordable to foreigners. The institutionalized two-tiered price system for internal travel and material increases the cost of doing business to the point that overhead cannot be reasonably forecast. There is no way that one can travel at the same cost as resident Chinese. To gain admittance to a museum, one will spend something like five times that of local people. And when you get there, of course, you cannot read the signage, if you are a foreigner like me.

The financial problems facing small business are probably generally known. Notwithstanding the headline companies that one hears about, small business groups, including individual ownership, are generally financed by their owners. Successful small businesses often cannot expand to meet the opportunities that it has created. Overheads and payrolls expand to the point where late payment of accounts can spell disaster. Canadian banks do not support professionals exporting a service. Products can be financed and insured, but intellectual exporting, which Canada is very good at, is not helped in any way.

à mesure que le revenu personnel et le niveau de vie s'élèvent en Chine.

Le Canada possède une expertise de niveau mondial dans pratiquement tous les domaines dont a besoin la Chine, et c'est aux architectes, aux ingénieurs et aux «imagineurs», bien souvent des particuliers, d'ouvrir ces marchés. On a récemment mis en route des mégaprojets coûtant des milliards de dollars, comme le nouvel aéroport de Shanghai dont la construction a été confiée à un consortium français. Les architectes et les ingénieurs ont fait la première partie du travail mais ils n'étaient pas en mesure d'investir le genre de capitaux qu'il fallait pour gagner la soumission. Par contre, une fois gagné l'appel d'offres, cela est devenu pratiquement un projet français; des milliards de dollars d'équipement, allant des systèmes de signalisation, des convoyeurs à l'équipement utilisé pour l'aire de trafic, ont été fabriqués par les Français.

En Chine, les ententes commerciales ne sont pas très stables. Cette volatilité crée des occasions; mais pour pouvoir faire des affaires et répondre aux besoins, il faut qu'il y ait un cadre de stabilité au sein duquel les règles soient connues.

La Chine change à une vitesse incroyable. Bien souvent, les règlements changent sans avertissement. Une modification ordonnée par décret peut avoir des effets désastreux sur une entreprise commerciale en cours, c'est quelque chose que nous avons personnellement connu. Lorsqu'il y a un changement de politique gouvernementale, il n'y a ni préavis, ni indemnisation. Lorsque cela touche un projet en cours d'exécution, tout ce qui a été fait jusque-là est perdu. Comme nos associés chinois nous l'ont fait remarquer, on n'accorde pas en Chine la même importance aux contrats et aux ententes. En outre, il est pratiquement impossible pour un étranger de recouvrir un compte impayé.

À la différence des étrangers, les associés chinois sont prêts à accepter des ententes commerciales «souples». Le double système de prix officiel pour les déplacements internes et les matériaux a pour effet d'augmenter les coûts des entreprises à un point où il est difficile de prévoir avec une précision raisonnable le montant des frais fixes. Il est impossible de voyager en Chine au même prix que cela coûterait à un Chinois résident. Pour un étranger, l'entrée dans un musée coûte cinq fois plus que ce que paient les gens du pays. Et bien sûr, lorsque vous entrez, vous ne pouvez pas lire les signes, si vous êtes un étranger comme moi.

On connaît en général assez bien les problèmes financiers des petites entreprises. À la différence des grandes entreprises dont on entend parler, les petits groupes commerciaux, y compris ceux qui sont la propriété d'une seule personne, sont en général financés par leurs propriétaires. Bien souvent, les petites entreprises qui réussissent dans leur domaine n'ont pas les moyens de prendre de l'expansion pour être en mesure de profiter des occasions qu'elles créent. Les frais fixes augmentent au point où un retard dans le paiement des factures peut avoir un effet désastreux. Les banques canadiennes n'aident aucunement les professionnels qui exportent des services. Il est possible de faire financer et assurer des produits mais l'exportation de la matière grise, qui est pourtant un des points forts des Canadiens, ne bénéficie d'aucune aide.

Personal experience testifies that you can only finance a small, even highly successful, export-of-services company by personally borrowing money for operating capital. In other words, if you want to do business in China on a scale that we were doing it, supporting a payroll of about \$1.25 million at your home office, all of that money was personal risk money on the part of two principals.

Chinese development companies are not like western corporations. Ownership is fractured and shares are constantly changing. There is no balance sheet or annual report to comfort a Canadian banker. Nonetheless, huge projects are built and profits are made. We made a lot of profits over there. The system is different and it may change, but this is the traditional way they do business. We have to adapt to it if we want the work.

On a 40-storey flagship office building, a major project we had in Pudong for a \$100-million building, we attempted to get financial backing from banks. They asked for the balance sheet of the companies putting it together. The companies putting it together were Chinese families and, as is generally the case, local officials and probably government or party involvement at many levels that one does not see. The building was also owned by hundreds of subcontractors, people who were hoping to sell air conditioning equipment, for example, and goods and services to the building. The next week, it would be quite different; it all had changed. There was no balance sheet. There was nothing there, and yet this building is now built.

We were in a position to get a Canadian contractor to build it. All of the negotiations were done; it was a go ahead. The company was a Montreal company called McGill; for them, this was an entry into China. I attended a meeting in a boardroom of a law firm that represented this company in Montreal. The Chinese principals came to Canada for the meeting. The first thing that the lawyers wanted was the balance sheet of the Chinese principals. The Chinese principals, through an interpreter, became very upset. They were not going to expose their confidential financial information. They were very forthright in saying to the McGill group: "What are we here for? We have come here with the money to build this development. You have told us that you can do the project management and build it financing yourselves, and yet you cannot, you want to go out and borrow the money." It was game over. That is the way business is done there.

At the local level in Vancouver when one goes to see an account manager for the CIBC and he asks who these people are that you are dealing with, quite often you do not know who they are.

D'après mon expérience personnelle, la seule façon de financer une petite entreprise, même très dynamique, qui exporte des services est d'emprunter personnellement des fonds pour avoir du capital de fonctionnement. En d'autres termes, pour faire des affaires en Chine comme nous le faisons, avec des salaires s'élevant au total à notre siège social à environ 1,25 million de dollars, il faut que les deux associés empruntent personnellement ces fonds à leur risque.

Les sociétés chinoises de développement ne sont pas comme les sociétés occidentales. La propriété est fractionnée et les actions changent constamment de main. Il n'y a pas de bilan ou de rapport annuel pour rassurer un banquier canadien. Cela n'empêche pas d'exécuter de grands projets et de faire des bénéfices. Nous avons fait beaucoup de bénéfices là-bas. Le système est différent et il changera peut-être mais c'est la façon traditionnelle dont ils font les affaires. Nous devons nous y adapter si nous voulons travailler en Chine.

Nous avons demandé à plusieurs banques de financer la construction d'un édifice à bureaux de 40 étages, un projet majeur à Pudong où il s'agissait de construire un édifice de 100 millions de dollars. Les banques ont demandé les bilans des sociétés qui s'étaient regroupées pour ce projet. Il s'agissait de familles chinoises et, comme c'est généralement le cas, il y avait des représentants locaux, probablement des représentants du gouvernement et du parti, qui n'apparaissaient nulle part. Des centaines de sous-traitants, des gens qui espéraient vendre l'équipement d'air conditionné, par exemple, ainsi que des biens et des services destinés à l'édifice, étaient propriétaires de celui-ci. Une semaine après, la situation avait changé complètement. Il n'y avait pas de bilan. Il n'y avait rien d'écrit mais cela n'a pas empêché de construire cet édifice.

Nous étions en mesure de confier la construction de cet immeuble à un entrepreneur canadien. Les négociations étaient terminées; la décision était prise. Il s'agissait d'une société de Montréal, McGill; c'était la première fois qu'ils allaient travailler en Chine. J'ai assisté à une réunion dans la salle de conférence d'un cabinet d'avocats qui représentait cette entreprise à Montréal. Les directeurs chinois sont venus au Canada assister à cette réunion. La première chose que les avocats ont demandé était le bilan des directeurs chinois. Les directeurs chinois ont indiqué, par le truchement d'un interprète, qu'ils n'aimaient pas cela du tout. Ils n'allait certainement pas communiquer des renseignements financiers confidentiels. Ils ont carrément déclaré au groupe McGill: «Pourquoi sommes-nous venus ici? Nous sommes venus avec l'argent pour construire cet édifice. Vous nous avez dit que vous pourriez vous charger de la gestion du projet, de sa construction et de son financement; pourtant ce n'est pas le cas, vous voulez aller emprunter l'argent.» C'était terminé. C'est comme ça que se font les affaires là-bas.

Ici à Vancouver, lorsque l'on va voir le directeur des comptes de la CIBC, il veut savoir qui sont les personnes avec qui vous faites affaire, alors que bien souvent vous ne les connaissez pas.

I am sure Bing Thom will enlarge on this, having the advantage of the language and the culture. The language and culture of financing business in Vancouver is as foreign as it is in China.

Some say that big business is merely successful small business. Small business that becomes successful does not of necessity become big business. We cannot get beyond that stage. I am talking now of a fairly detailed level, but I think it is probably of interest to this committee that this is what happens in the field.

We run into intense competition over there. For some years, everyone has been excited about the size and growth of the China market as 1.2 billion people acquire purchasing power and seek to raise their living standards. It is all true. However, virtually every exporting nation is there and the competition for the supply of goods and services is extreme.

Canadians enjoy some advantages. We are generally regarded as benign. Every Chinese child is taught about the great Canadian benefactor Dr. Bethune. Even taxi drivers will talk about Dr. Bethune.

Other nations, however, enjoy much greater support from their governments, who see exports as a means of furthering national objectives as well as creating home employment and foreign reserves.

Architects and engineers can spearhead their country's involvement in major projects simply by being in on the inception of these projects.

Canadians, however, are among the heaviest taxed people in the world. The tax system does not permit the building of a small company's financial resources. We routinely lose projects to other nationals that can quote far lower fees because they pay such low taxes, or none at all, on overseas profits. The classic example is that we often run up against Hong Kong architects, for whom, if they pay anything after most incredibly generous allowances, the maximum rate is 15 per cent.

I have some comments, if I may, on the role of government in support of small exporters. This is my personal viewpoint, naturally.

Many small exporters meeting their big brothers at receptions associated with Team Canada and the like are amazed to find that many large Canadian companies have departments that are devoted to lobbying the government for loans and subsidies and that the huge loans are written off if a bid is unsuccessful.

The role of the government need not be the provision of subsidies, grants and loans. To the ordinary small business, it may take the form of insurance. The growing importance of intellectual

Je suis sûr que Bing Thom va donner d'autres détails sur ce point, puisqu'il a l'avantage de connaître la langue et la culture du pays. La langue et la culture du financement à Vancouver sont aussi étrangères qu'elles ne le sont en Chine.

Certains affirment que les grosses entreprises sont simplement des petites entreprises qui ont réussi. Les petites entreprises qui réussissent ne deviennent pas toujours de grosses entreprises. Il nous est impossible de dépasser ce niveau. Je vais parler de choses assez détaillées mais je crois que le comité sera peut-être intéressé de savoir ce qui se passe sur le terrain.

Nous faisons face à une concurrence intense là-bas. Depuis quelques années, tout le monde regarde avec envie cet énorme marché chinois en croissance, avec 1,2 milliard de gens qui voient leur pouvoir d'achat se renforcer et qui veulent améliorer leur style de vie. Tout cela est vrai. Cependant, tous les pays exportateurs ou presque s'intéressent à la Chine et la concurrence pour lui fournir des biens et des services est extrêmement vive.

Les Canadiens bénéficient d'un certain nombre d'avantages. On nous considère généralement comme des gens gentils. Tous les enfants chinois apprennent à l'école qu'un grand Canadien, le Dr Bethune, a fait beaucoup de bien. Même les chauffeurs de taxi vous parlent du Dr Bethune.

Il y a toutefois d'autres pays dont les gouvernements encouragent davantage les exportations, qui voient là un moyen de réaliser des objectifs nationaux, de créer de l'emploi chez eux et de se constituer des réserves de devises.

Les architectes et les ingénieurs peuvent être le fer de lance de la participation de leur pays à de grands projets, en s'intégrant dès le début à la conception de ces projets.

Les Canadiens paient plus d'impôt que n'importe qui au monde. Le système fiscal ne permet pas à une petite entreprise de se constituer des ressources financières. Nous perdons souvent des projets à des ressortissants d'autres nationalités parce qu'ils peuvent faire des prix beaucoup plus bas parce qu'ils paient beaucoup moins d'impôt, ou aucun, sur les bénéfices provenant de l'étranger. Nous sommes très souvent en concurrence avec des architectes de Hong Kong pour qui le taux maximal d'imposition est de 15 p. 100, sans parler des déductions presque incroyables qui leur sont accordées.

J'aimerais faire certains commentaires sur le rôle que peut jouer le gouvernement pour appuyer les petits exportateurs. Bien évidemment, c'est mon point de vue personnel.

Les petits exportateurs qui parlent avec leurs grands frères au cours des réceptions qu'organise Équipe Canada et des organismes du genre sont étonnés de constater que la plupart des grandes sociétés canadiennes ont des départements qui se consacrent uniquement à faire du lobbying auprès du gouvernement pour obtenir des prêts et des subventions et que des prêts importants sont radiés lorsque la soumission correspondante est refusée.

Le rôle du gouvernement n'est pas nécessairement de fournir des subventions ou des prêts. Pour la petite entreprise ordinaire, cela pourrait prendre la forme d'une assurance. Il faudrait

exports should be supported, in my opinion, by an initiative that provides tax relief for business development, insurance for receivables and perhaps some incentives for the Canadian banks to support their customers.

There should be some government-to-government protocol in the recognition of contracts and agreements. The Government of China is a participant in some form in virtually every enterprise. The simple deposit of a contract or agreement with both governments and a recognized arbitration procedure would probably suffice.

The Team Canada events raise the profile of Canada as an exporter and the media hype of the banquets can give even small exporters the chance to invite local clients to fringe receptions.

However, the real business is conducted in another world. The photo opportunities and signing ceremonies do not represent the efforts of the many individuals who are staking their own savings and capital in this fascinating but dangerous market.

Mr. Chairman, I trust I have not taken too long to allow my friend to speak. I will be very interested in what he has to say.

The Chairman: We all are. Mr. Thom, would you please proceed.

Mr. Bing Thom, Principal, Bing Thom Architects Inc.: Mr. Chairman, my presentation is relatively brief. I thought the best way to introduce it would be bring along a videotape, which is two or three minutes long, to give some background to the work that we do.

My company is a very small company involving only 20 people. We focus mainly on work in Canada. But when it is offshore, at the present time it is mainly in China, Hong Kong, and, to a lesser extent, Malaysia. We will first go through the video and then I will make some brief comments.

(Video Presentation)

The purpose of the videos was to introduce one of the main points I wish to make: that in attempting to discuss the issue of trade we must not forget the vital interlink between culture and trade.

Incidentally, both of these programs were produced by CBC: one is *Adrienne Clarkson Presents*; the other is a program called *Alive*, which deals with health. The theme was "healthy city, healthy people".

The reason I brought the videos was to show that in times of budget cuts to the CBC, it has played a vital role for me in marketing my services in Canada, in Europe, and in Hong Kong. In previous days, the cultural programs of Foreign Affairs encompassed looking after the promotion of expos for Canada in the various countries of the world. More lately, it has been shifted to the Ministry of Heritage, which I feel will hurt Canada. I wish to suggest to the committee that consideration should be given to

appuyer l'exportation de matière grise en mettant sur pied un programme qui offre un allégement fiscal pour le démarrage des projets, une assurance sur les créances et peut-être quelques incitatifs pour que les banques canadiennes aident leurs clients.

Il devrait y avoir des protocoles intergouvernementaux qui prévoient la reconnaissance des contrats et des ententes. Le gouvernement chinois participe, sous une forme ou une autre, à pratiquement tous les projets. Il suffirait probablement de prévoir le dépôt du contrat ou de l'entente auprès des gouvernements et de s'entendre sur un mécanisme d'arbitrage.

Les événements organisés pour Équipe Canada augmentent la visibilité du Canada et de ses exportations et l'importance des banquets pour les médias permet même à de petits exportateurs d'inviter leurs clients locaux à assister à des réceptions.

Il demeure que les vraies affaires se font dans un autre monde. Les photos de groupe et les cérémonies de signature ne reflètent pas les efforts que déploient de nombreux individus qui jouent tout leur avoir pour travailler dans ce marché fascinant mais dangereux.

Monsieur le président, j'espère que je n'ai pas parlé trop longtemps et que mon ami pourra prendre la parole. Je vais écouter avec beaucoup d'intérêt ce qu'il va dire.

Le président: Nous aussi. Monsieur Thom, voulez-vous commencer.

M. Bing Thom, directeur, Bing Thom Architects Inc.: Monsieur le président, mon exposé sera relativement bref. J'ai pensé que la meilleure façon de le présenter serait de vous projeter un enregistrement vidéo de deux ou trois minutes qui vous donnera certains renseignements sur le genre de travail que nous faisons.

Ma société est une très petite entreprise qui ne compte que 20 employés. Nous travaillons principalement au Canada. Mais à l'étranger, nous travaillons à l'heure actuelle surtout en Chine, à Hong Kong et dans une mesure moindre, en Malaisie. Nous allons d'abord regarder cet enregistrement et je ferai ensuite quelques brefs commentaires.

(Projection d'un enregistrement vidéo)

Je voulais avec ce vidéo faire ressortir un aspect qui me paraît essentiel: lorsque l'on parle d'échanges commerciaux, il ne faut pas oublier le lien vital qui existe entre la culture et le commerce.

Je mentionne en passant que ces deux émissions ont été produites par la CBC: l'une s'intitule *Adrienne Clarkson Presents* et l'autre est l'émission *Alive*, qui traite des problèmes de santé. Le thème de cette émission était «des gens en bonne santé dans une ville en bonne santé».

J'ai apporté ces vidéos pour montrer que, malgré les coupures budgétaires qu'a connues CBC, elle a joué un rôle crucial pour la commercialisation de mes services au Canada, en Europe et à Hong Kong. Auparavant, les programmes culturels des Affaires étrangères visaient également à favoriser la promotion d'expositions canadiennes dans tous les pays du monde. Dernièrement, ces programmes ont été transférés au ministère du Patrimoine, ce qui, je crois, va nuire à notre pays. J'aimerais

switching the program back into the Department of Foreign Affairs. I do not think we would have been as successful in Spain had a ministry other than the Department of Foreign Affairs backed us.

The other issue about culture and trade that I wish to emphasize is that culture is a two-way street. In order to market in a foreign country, it is very important for Canadians to understand the cultural milieu into which they are entering. As my fellow architect Mr. Blewett mentioned, when going into a foreign country it is very important to understand the way business is one.

Canada is a large country — and we are already in many ways much better off than the United States — and all large countries have a tendency to be inward looking. China is one, Germany is another; it is the nature of a large country. Small countries have to look outwards. Canada is probably better off than most because we are a country of immigrants, which brings about my second theme.

The secret weapon Canada has is our multicultural society. We have ambassadors of goodwill from probably every country in the world. If you want to market in Hungary, Poland or any country in Asia our secret weapon is those people in our country who can help us to bridge those cultural gaps. This ties back to the whole issue of promotion of culture within our own country, to educate those of our citizens who are not familiar with foreign cultures, which then ties back to cultural institutions such as the CBC, which plays to an internal audience.

The whole aspect of multicultural programs within our own country are now under attack because of fiscal constraints. We have to look at a much broader picture. We cannot look at it from day-to-day. These investments are made over many years and will bear fruit for us in many subtle ways.

With regard to the Dalian project, I was largely successful in making this contract because I was able to have the assistance of a recent immigrant, Dr. Li, who is present with me today. In 1986, he was a foreign student who came to Canada from China, one of the first to come. He stayed and became Canadian largely because of the Tiananmen incident in China. Today he serves as my representative in China. He is from the area of Dalian. I am able to tap into the local culture and the local ways and subtleties of doing business because I have a Canadian as my right-hand man.

Canada has a very valuable resource in that manner. The whole idea tying back in with culture and immigration is education and foreign exchange programs with foreign students that attend our universities. The example I just gave you is an investment Canada made 10 years ago that bore fruit for one small Canadian company.

suggérer au comité que l'on envisage de ramener ce programme au sein du ministère des Affaires étrangères. Je ne crois pas que nous aurions obtenu autant de succès en Espagne si c'était un ministère autre que celui des Affaires étrangères qui nous avait appuyé.

L'autre aspect des rapports entre la culture et le commerce que je tiens à souligner, c'est que la culture va dans les deux sens. Pour vendre dans un pays étranger, il est important que les Canadiens comprennent le milieu culturel dans lequel ils vont opérer. Comme l'a mentionné mon confrère architecte M. Blewett, lorsqu'on arrive dans un pays étranger, il est très important de comprendre la façon dont y fait des affaires.

Le Canada est vaste — et sur plusieurs rapports, nous sommes déjà dans une meilleure situation que les États-Unis — et tous les grands pays ont tendance à se regarder le nombril. C'est le cas de la Chine, ainsi que de l'Allemagne; c'est ce que fait un grand pays par nature. Les petits pays sont obligés de regarder à l'extérieur. Le Canada est probablement avantage par rapport aux autres pays parce qu'il a reçu beaucoup d'immigrants, ce qui m'amène à mon deuxième sujet.

L'arme secrète du Canada est d'avoir une société multiculturelle. Nous avons des porte-parole qui viennent d'à peu près tous les pays du monde. Si vous voulez vendre des produits en Hongrie, en Pologne ou dans n'importe quel pays d'Asie, il y a toujours des Canadiens qui peuvent nous aider à combler les différences culturelles et c'est là notre arme secrète. Cela nous ramène à la question de la promotion de la culture au sein du Canada, de l'éducation de nos citoyens qui ne connaissent pas les cultures des pays étrangers, ce qui est relié à des institutions culturelles comme la CBC, qui s'adressent aux Canadiens.

Nos programmes multiculturels sont aujourd'hui en danger à cause des restrictions financières. Il faudrait adopter un point de vue plus large. Il ne faut pas se limiter à ce qui se passe aujourd'hui. Ces investissements s'étalent sur plusieurs années et rapportent des dividendes souvent surprenants.

Pour ce qui est du projet de Dalian, un des principaux facteurs de notre réussite est que j'ai bénéficié de l'aide d'un immigrant récent, M. Li, qui m'accompagne aujourd'hui. En 1986, c'était un étudiant étranger qui arrivait au Canada en provenance de la Chine, un des premiers à venir. Il est resté ici et est devenu Canadien principalement à cause de ce qui s'est passé sur la place Tiananmen en Chine. Aujourd'hui, c'est lui qui me représente en Chine. Il vient de la région de Dalian. J'ai réussi à m'intégrer à la culture locale et aux façons locales de faire des affaires parce que c'est un Canadien qui est mon bras droit dans cette région.

Le Canada possède une ressource d'une grande valeur dans ce domaine. L'idée d'établir un lien entre la culture et l'immigration peut prendre la forme de programmes d'éducation et d'échange d'étudiants qui permet à des étrangers de fréquenter nos universités. L'exemple dont je viens de vous parler découle d'un investissement que le Canada a fait il y a 10 ans et qui a porté fruit pour une petite entreprise canadienne.

There are discussions taking place at different universities about increasing fees for foreign students coming to this country. We have to think about that very carefully.

I remember in my early days being in Toronto helping Arthur Erickson build Roy Thompson Hall. When one went to Chinese restaurants in the early 1980s, one could see many young people. It was very different in Vancouver where Chinese restaurants are usually run by families; in Toronto and Ontario they were run by young people. I said to my wife that they were all foreign students. The Ontario government, in the early 1980s, had a very progressive program to welcome young foreign students from overseas. That bore fruit ten years later for Ontario. Vancouver did not receive the good fortune of Ontario until five, six years later.

The gist of my short presentation are these three issues that I tie together in a very loose manner: culture, immigration and education.

Senator Carney: Mr. Chairman, these have been two fascinating presentations. The small business community is always being urged to seek business in Asia. Yet with the obstacles both witnesses have indicated it seems to me to be almost insurmountable. I have run my own business for 12 years. The problems encountered in Asia seem to be enormous. Could you give us some guidance that we could pass on in our report to other businesses?

How do you make your profits? How are you able to sustain your efforts over the problems both financial and cultural that you indicated? Do you need deep pockets? Do you need a foreign banker? Do you need significant cash flows from other projects? How do you manage to sustain a small business over the length of time and in the face of the obstacles that you encounter? We know many business people who have not been able to do what both of you have done.

Mr. Blewett: To be an architect in practice in Vancouver also requires a degree of survivability. The difficulties that we run into offshore are probably commensurate with the opportunities that are to be found there. I have practised for many years in Vancouver. As you may detect, I came here as an immigrant 40 years ago; yet I admit that there is an element of excitement and opportunity in China. The sheer size of the market and our ability to tap into it is largely based on the reputation that we have built over five years on the mainland and ten years in Hong Kong.

You are quite correct that the difficulties are almost insurmountable. I found them insurmountable. I have had to build up the practice which I said originally was in its fiftieth year when we had to close down the operation. I am back now with my partner and myself as principals, using that brain power or initiative, or whatever it takes in a different way.

Les universités parlent à l'heure actuelle d'augmenter les frais d'inscription pour les étudiants étrangers qui viennent au Canada. Il faudrait bien réfléchir à cela.

Je me souviens qu'à mes débuts, j'ai aidé Arthur Erickson à construire le Roy Thompson Hall à Toronto. Lorsqu'on allait dans les restaurants chinois au début des années 80, on voyait beaucoup de jeunes gens. C'était très différent de Vancouver où les restaurants chinois étaient habituellement exploités par des familles; à Toronto et en Ontario, c'étaient des jeunes qui s'en occupaient. J'ai dit à ma femme qu'ils étaient tous des étudiants étrangers. Au début des années 80, le gouvernement de l'Ontario a mis sur pied un programme très dynamique qui visait à faciliter l'arrivée d'étudiants étrangers. Cela a porté fruit 10 ans plus tard pour l'Ontario. Vancouver a obtenu les mêmes résultats que l'Ontario mais avec un décalage de cinq ou six ans.

L'essentiel de mon bref exposé est qu'il faut relier ensemble de façon souple ces trois questions: la culture, l'immigration et l'éducation.

Le sénateur Carney: Monsieur le président, nous avons entendu deux exposés fascinants. On invite toujours les petites entreprises à essayer de faire des affaires en Asie. Les obstacles que nous ont signalés les deux témoins me semblent presque insurmontables. J'exploite ma propre entreprise depuis 12 ans. Il semble que ces entreprises rencontrent des problèmes énormes en Asie. Pourriez-vous me donner certaines indications que nous pourrions ensuite transmettre, par l'intermédiaire de notre rapport, à d'autres entreprises?

Comment réussissez-vous à faire des bénéfices? Comment arrivez-vous à poursuivre vos efforts malgré les problèmes financiers et culturels dont vous avez parlé? Avez-vous besoin d'avoir accès à des capitaux? Avez-vous besoin d'un banquier étranger? Est-il nécessaire que vos autres projets aient une trésorerie très saine? Comment réussissez-vous à maintenir à flot une petite entreprise en dépit des obstacles que vous rencontrez? Nous connaissons beaucoup d'hommes d'affaires qui n'ont pas réussi à faire ce que vous deux avez fait.

M. Blewett: Pour travailler comme architecte à Vancouver, il faut aussi être capable de survivre. Les difficultés que nous rencontrons à l'étranger sont sans doute en rapport avec les possibilités que l'on y trouve. Je travaille depuis des années à Vancouver. Comme vous vous en êtes peut-être rendu compte, je suis arrivé ici comme immigrant il y a 40 ans; je dois tout de même dire que la Chine offre de nombreuses possibilités qui alimentent un sentiment d'expectative. La taille du marché potentiel et la possibilité de s'y introduire reposent principalement sur la réputation que nous avons établie au cours des cinq dernières années sur le continent et au cours des 10 dernières années à Hong Kong.

Vous avez parfaitement raison lorsque vous dites que les difficultés sont presque insurmontables. Je n'ai pas pu les surmonter. J'ai essayé de donner de l'expansion à une entreprise qui existait depuis 50 ans, comme je l'ai dit, mais nous avons été forcés de cesser nos activités. Il y a à l'heure actuelle deux directeurs, mon associé et moi, et nous utilisons de façon différente notre matière grise ou notre capacité d'initiative.

From the point of view of export, the country has lost by this because we had a highly skilled staff of approximately 22 people working on China projects in Vancouver. The payroll for that group was substantial; they all paid income tax, as did I, of course. It is probably lost. We are in this very strange position, which I believe Senator Carney touched on, of having had the opportunity — we have the projects. We cannot find the financing to carry on our costs.

Over the last few years I have tried to interest private investors; I have tried to interest engineering companies; I have tried all of the federal agencies that would support us if we were making widgets. But I have not found any way to take advantage of the skills available in this city. I am speaking very parochially, and I hope you will forgive me here, but we are rather like Silicon Valley in the United States, because of our climate and the nice place it is to live.

We have enormous talent in this province, particularly in engineering and architecture which are very valuable in world terms, and particularly in China as an emerging nation. They want these skills and we have them here. These are highly motivated people who are living in this province. Beijing on a good day is only nine hours away and when you return you arrive back before you left, so what you lose on one way you are gaining on the other. We have this ability in the city. Yet our experience, and that of other professionals who have been interested in the China market, and indeed those who have acted as subcontractors for us, is that there is no way that we can get the type of financial insurance that we are looking for.

I have raised the issue of insurance a couple of times. Coincidentally, my brother is an architect in Britain. Some years ago there was a similar opportunity in the Middle East. The government had an insurance scheme so that architects working over there could pay something like 2.5 per cent of their fee to insure that they would be paid. When it hit the fan in the Middle East, in Libya and Lebanon, what saved his practice was the fact that the government had insured it. This is insurance which every practitioner would pay for.

There is also the question of whether the Canadian banks could take part in this. Perhaps they would provide us with the money if the government were to insure it. We would pay for it.

Another issue is the sanctity of the contract that we enjoy in this country. Over there, I have referred to it as a "fluid" form of agreement. I see that our former Premier has arrived. He was the one who told me that in China an agreement was a pause in the negotiations. That is very true. The small consulting company can respond to this and can say, "If you cannot pay in this way pay us in other way." We equipped our two offices in that manner. All the electronic equipment in the offices was bought by a client, which

Du point de vue des exportations, cela a été une perte pour notre pays, parce que nous avions un personnel très spécialisé d'environ 22 personnes qui travaillaient sur des projets chinois à Vancouver. Les salaires de ces personnes représentaient une somme importante; ils payaient tous de l'impôt, comme moi aussi, bien entendu. Tout cela est sans doute perdu. Nous nous trouvons dans une situation très étrange, à laquelle je crois le sénateur Carney a fait allusion, parce que nous avons eu des possibilités — nous avons obtenu des projets. Nous n'arrivions pas à trouver le financement qui nous permettrait d'assumer nos dépenses.

Ces dernières années, j'ai essayé d'intéresser des investisseurs privés; j'ai essayé d'intéresser des cabinets-conseils; je me suis adressé à toutes les agences fédérales qui nous auraient appuyés si nous fabriquions des trucs. Mais je n'ai pas découvert le moyen de profiter des compétences qui existent dans notre ville. Je prêche pour ma paroisse et j'espère que vous me pardonnerez mais nous sommes un peu comme Silicon Valley aux États-Unis, à cause de notre climat et du fait que c'est un endroit où il fait bon vivre.

Il y a énormément de talent dans cette province, en particulier en génie et en architecture, des secteurs en demande sur le marché mondial, et en particulier, en Chine en tant que pays en développement. Ils ont besoin de ces connaissances et nous les avons. Les gens qui vivent dans cette province sont très motivés. Normalement Beijing n'est qu'à neuf heures d'avion et lorsque vous revenez, vous arrivez avant d'être parti, de sorte que ce qui est perdu d'un côté est gagné de l'autre. Voilà ce que nous pouvons faire dans cette ville. Mais ce que nous avons appris, tout comme l'ont fait d'autres professionnels qui se sont intéressé au marché chinois, et même ceux qui ont agi en qualité de sous-traitants pour nous, c'est qu'il est impossible d'obtenir les garanties financières dont nous avons besoin.

J'ai déjà soulevé cette question de l'assurance à quelques reprises. Mon frère est architecte en Grande-Bretagne. Il y a quelques années, il s'est présenté une occasion semblable au Moyen-Orient. Le gouvernement avait un régime d'assurance qui permettait aux architectes travaillant dans ces pays d'assurer leurs honoraires en payant une prime équivalant à 2,5 p. 100 de leurs honoraires. Lorsque le Moyen-Orient a explosé, en Libye et au Liban, il a réussi à survivre parce que le gouvernement avait offert cette assurance. C'est une assurance que tous les professionnels seraient heureux de prendre.

On peut également se demander si les banques canadiennes participeraient à un tel régime. Elles seraient peut-être prêtes à fournir cet argent si le gouvernement apportait sa caution. Nous serions prêts à payer tout cela.

Il y a une autre question, le respect des contrats que nous connaissons ici. Là-bas, j'ai parlé d'une forme d'entente plus «souple». Je vois que notre ancien premier ministre vient d'arriver. C'est lui qui m'a dit qu'en Chine, un accord n'était en fait qu'une pause dans les négociations. Cela est très vrai. La petite société de conseils peut réagir à cela en disant: «Si vous ne pouvez pas nous payer de cette façon, payez-nous autrement». Nous avons équipé nos deux bureaux de cette façon. Tout

was a government agency, when it could not pay us cash. We can be flexible.

However, we cannot take someone reneging on a deal completely. Our final act, if you like, was a government agency simply would not pay us the fee. The trigger was that the people who had commissioned the work all were promoted to another city in a big political changeover. The incoming group had no interest in what we had done and so they found every fine-print way to say that we had not carried out the contract. There was \$250,000 in that job that they simply reneged on paying.

Because the contract relationship is not the same in China as it is to us, and there should be a way of making it the same, it would be quite simple for the Government of Canada to say to the Government of China: "Our nationals are doing this work with you. Please accord them the protection of a level playing field when it comes to a contract." If you have a contract that has been signed or chalked by both countries, the individual would then know that if a client reneges at least there is someone to listen to him.

Senator Carney: Mr. Thom, have you have any more success being paid? I know that Mr. Erickson did not.

Mr. Thom: I come at it from a different angle. I was lucky to have had 15 years of working under Arthur Erickson in the Middle East, where for 15 years he tried to break into the Middle East market and only built one building.

I am often staggered by the amount of ignorance that we as Canadians have when we go offshore. As an architect in Vancouver, I would not dream of trying to build a building in Toronto without a Toronto partner. I remember in the old days talking to Cadillac Fairview when it was building in the United States. They stated that they would never try to build in any American city without a strong American partner from that city. There are so many Canadian businessmen who, when they think of going overseas, do not think about that crucial issue, of having either a Canadian partner over here who knows the market they are going into, or a Chinese partner on the other side, or a Hong Kong partner who understands them as well as they understand the local market.

When we do this type of work, people do not play by the rules that we play by. They do not have the similar history or cultural background that we have. In my case, I probably turn down nine jobs for every one that I take, because unless I know who I am dealing with and unless I really trust the people that I deal with and know that I am going to get paid, I do not even give them a second interview.

That is a very conservative look, but in my younger years I was burned too badly or watched other people who got burned. This is where government can help to promote more networking even within Canada. Many people in Vancouver or across Canada have

l'équipement électronique qui se trouve dans nos bureaux a été acheté par un client, une agence gouvernementale, qui ne pouvait pas nous payer en espèces. Il faut faire preuve de souplesse.

Par contre, nous ne pourrions pas survivre si notre cocontractant refusait de respecter ses obligations. Notre dernier projet, si vous voulez, a pris fin parce qu'un organisme gouvernemental a simplement refusé de nous payer. Ce qui a déclenché l'affaire, c'est que les gens qui avaient demandé le travail ont tous été transférés dans une autre ville, dans le cadre d'un important changement politique. Le nouveau groupe ne s'est aucunement intéressé à ce qui avait été fait auparavant et ils ont tout fait pour prouver que nous n'avions pas respecté nos obligations. C'est un projet de 250 000 \$ qu'ils ont refusé de payer.

Les relations contractuelles sont différentes en Chine et il devrait y avoir un moyen d'harmoniser tout ceci. Il ne serait pas trop compliqué que le gouvernement du Canada dise ceci au gouvernement chinois: «Nos ressortissants effectuent ce travail pour vous. Nous vous demandons de leur accorder la même protection pour ce qui est de l'exécution du contrat.» Avec un contrat reconnu par les deux pays, la personne concernée saurait qu'elle peut s'adresser à quelqu'un si son client refuse d'exécuter ses obligations.

Le sénateur Carney: Monsieur Thom, avez-vous pu vous faire payer? Je sais que M. Erickson n'a pas réussi.

M. Thom: Je vois les choses différemment. J'ai eu la chance de travailler 15 ans au Moyen-Orient avec Arthur Erickson, qui a pendant 15 ans cherché sans grand succès à pénétrer le marché.

Je m'étonne souvent de l'ignorance que nous, Canadiens, manifestons lorsque nous allons à l'étranger. En tant qu'architecte de Vancouver, je ne songerais même pas à proposer la construction d'un immeuble à Toronto sans m'associer à un partenaire torontois. À l'époque, j'avais parlé à des responsables de Cadillac Fairview, qui faisait de la construction aux États-Unis. Ils m'ont affirmé qu'ils n'essaieraient jamais de construire quelque chose dans une ville américaine sans y avoir un solide partenaire américain. Trop souvent, les entrepreneurs canadiens, lorsqu'ils envisagent de se lancer à l'étranger, oublient cette question primordiale: trouver ici un partenaire canadien qui connaît le marché visé ou, de l'autre côté, un partenaire chinois ou de Hong Kong qui les comprend aussi bien qu'eux-mêmes comprennent le marché local.

Dans ce genre d'entreprise, il faut savoir que les règles ne sont pas toujours les mêmes pour tous. Les gens avec qui nous faisons affaires n'ont pas la même histoire ni les mêmes racines culturelles que nous. Dans mon cas, je refuse probablement neuf projets avant d'en accepter un. Si je ne connais pas bien la personne avec qui je traite, si je n'ai pas vraiment confiance en cette personne, si je ne suis pas certain d'être payé, je ne consens même pas à une deuxième rencontre.

C'est une approche très conservatrice, mais lorsque j'étais jeune j'ai été trop échaudé, j'ai trop vu de mes collègues mordre la poussière. À cet égard, le gouvernement peut contribuer à promouvoir le réseautage, même à l'intérieur du Canada. À

experience in Asia. In this regard, the government can help to bring out this hidden resource within our own immigrant communities, help the businessmen who want to go offshore to do that first level of education.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, because of the time I will try to focus on the heart of the mechanical issue of two-way trade between small business service sectors. Both witnesses have talked about some of the parameters of establishing good relationships.

I would like to have an index of the government agencies that could do a better job or where we could expand government support. I have heard from Mr. Thom that the CBC and others have helped him in his promotion, marketing in a sense. Should that be better systematized to make it more accessible not only to great architects but also to people who wish to become a great architect? Is there an expansion of insurance that we should look at in terms of country risk? We have strong insurance bases in Canada but very poor insurance in Canada vis-à-vis external risk. Is there a way of expanding our export insurance for services as opposed to goods?

With respect to what Dr. Saywell suggested, that there is a fire to be lit under the bureaucracy to move on those fronts, under which government bureaucracies would you light those fires?

Mr. Thom: I will be very brief. My own experience with the government agencies, the federal ones, has not been that good. We no longer apply for any of the FIRA programs, or whatever they were before, simply because of the paperwork that is involved. My accountant has said that for whatever dollars we get from them, we spend more dollars trying to fill out the forms.

I do have a point of view about CIDA. We need to clarify the CIDA programs. There is very often a conflict between whether we are funding these programs to try to help developing countries from their point of view of developing infrastructure or trying to ride CIDA programs to get benefits for Canadian trade. Especially lately, that has been blurred. We should get back to the essence of what CIDA programs should be for, and that is longer-range programs.

For example, CIDA has been funding some very good programs, whereby of senior Chinese administrators are coming to Canada to learn about how we administer our cities, the programs that we have for raising taxes, which China does not have. It is through those programs that we then begin to tap into long-term services, where we can sell package programs on hospital administrations, city administrations.

At the moment, Dr. Li is working on a program with Professor Brahm Wiesman on development taxations to fund infrastructure. When a Canadian developer tries to build a building, he has to pay development-cost charges. The development-cost charges then help to pay for the building of schools, sewage infrastructure and

Vancouver et au Canada, bien des gens ont une expérience de l'Asie. Le gouvernement peut contribuer à mettre en valeur à profit cette ressource qui dort au sein de nos collectivités d'immigrants, aider les gens d'affaires qui veulent se lancer à l'étranger en faisant de l'éducation de premier niveau.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, le temps file. Je vais donc me concentrer sur la mécanique du commerce bilatéral entre les petites entreprises du secteur des services. Les deux témoins nous ont parlé de certains des paramètres essentiels à l'établissement de bonnes relations.

J'aimerais dresser la liste des organismes gouvernementaux qui pourraient faire un travail plus efficace ou déterminer à quels secteurs nous pouvons étendre le soutien gouvernemental. M. Thom a dit que la CBC et d'autres l'avaient aidé dans ses efforts de promotion, de marketing en quelque sorte. N'aurions-nous pas intérêt à intervenir ainsi non seulement pour les grands architectes mais aussi pour ceux qui souhaitent devenir de grands architectes? Pourrions-nous élargir l'assurance que nous offrons en ce qui concerne les risques liés au pays? Nous avons une solide assurance au Canada, mais nous sommes très démunis face aux risques extérieurs. Pouvons-nous étendre aux services l'assurance à l'exportation de biens?

En ce qui concerne la suggestion de M. Saywell, de brasser un peu la cage des bureaucraties pour les pousser à prendre des mesures en ce sens, j'aimerais savoir de quels bureaucraties nous parlons?

M. Thom: Je serai bref. Je n'ai pas eu une très bonne expérience avec les organismes gouvernementaux, les organismes fédéraux. Nous ne présentons plus aucune demande dans le cadre de programmes de l'AEIE, quel qu'en soit le nom, simplement parce que les formalités administratives sont trop lourdes. D'après mon comptable, les coûts que nous assumons pour remplir tous les formulaires dépassent les fonds que nous obtenons de ces programmes.

J'ai quelque chose à ajouter au sujet de l'ACDI. Très souvent on ne sait trop si le financement de ces programmes vise à aider les pays en voie de développement à mettre sur pied leur infrastructure, de leur point de vue, ou si nous faisons appel aux programmes de l'ACDI pour stimuler les échanges commerciaux du Canada. Récemment, cet aspect est devenu particulièrement obscur. Nous devrions en revenir à l'essence véritable des programmes de l'ACDI, c'est-à-dire le long terme.

L'ACDI finance quelques très bons programmes, des programmes qui permettent à des administrateurs chinois de haut niveau de venir au Canada s'initier à la façon dont nous gérons nos villes, aux systèmes que nous utilisons en fiscalité et qui sont inconnus en Chine. Ces programmes jettent les bases qui nous permettent de vendre des services à long terme, des ensembles de programmes ciblant les administrations hospitalières, les administrations municipales.

Actuellement, M. Li collabore avec le professeur Brahm Wiesman à l'élaboration de systèmes d'imposition en vue de financer l'infrastructure. Lorsqu'un promoteur canadien veut construire un immeuble, il doit payer des frais promotionnels. Ces frais servent à financer la construction d'écoles, de systèmes

the upgrading of roadways. Those types of programs will have very large returns for Canada.

On a more provincial level, but also related to the federal level, we have an organization called B.C. Trade which developed a very ambitious program within China to try to help B.C. businesses go into the China market. That was a very effective group; it helped me greatly in Dalian. Unfortunately, that is where I have to second the idea of the Asia Pacific Foundation. Some of these programs are so susceptible to political changes and political priorities that it took five years to lay the groundwork for B.C. Trade — I am sure that ex-Premier Harcourt can add to this later. The whole program has been decimated and scrapped.

Some of very best people, who took five years to get onto the ground, now have had funding cut. Some of them are now down in Washington, the next state here, helping the Americans break into the China market. To me, that is an unfortunate waste of an investment by Canadians into a program that I thought was very good.

Senator Bacon: Many authors say that Asia is too large to undergo important cultural changes. With major changes in the economy, the global enrichment of the population and the technological advancements of society, will we be witnesses to the westernization of Asia or the Asianization of the west, or can we reach an equilibrium, a balance?

Mr. Thom: I cannot answer for Asia. We use the word so loosely. Asia has half the world's population. I can answer for China. I might be able to talk about Hong Kong, about which I do wish to talk a little.

In the case of China, there is a gulf of misunderstanding and lack of knowledge. The issue of democracy has been reported very marginally in the press. In virtually every village of China today the village head is elected. If one considers that 80 per cent of the population lives in the countryside, China is building democracy from the ground up, yet it is not reported in the western press at all. What does that mean? It will bring profound change in China. It is not trying to do it the Russian way, top down; it is trying to do it from the bottom up. I am completely dumbfounded when I read the western press. The stories we read are filtered from the western point of view and we do not have enough reporters who try to understand the nuances in a much more subtle way.

Hong Kong is a good example. I happened to be born in Hong Kong, but I am a third-generation Chinese Canadian, so I have to say something. I have been asked to do a major exhibit in Hong Kong on the future of Hong Kong. Eighty to 90 per cent of the people are very happy with what is going to happen. If for 150 years a foreign people had been ruling you, you would be happy, regardless of how bad it will be, to be the master of your own house. Many are worried about their personal freedom and

d'égout et de routes. Les programmes de ce genre seront très rentables pour le Canada.

Sur le plan provincial, mais cela touche aussi le fédéral, il existe une organisation appelée B.C. Trade, qui a mis au point un très ambitieux programme, en Chine, pour tenter d'aider les entreprises de la Colombie-Britannique à pénétrer le marché chinois. Cette organisation a connu un vif succès et elle m'a beaucoup aidé à Dalian. Malheureusement, je me dois ainsi contraint d'appuyer la notion de la Fondation Asie-Pacifique. Certains de ces programmes sont tellement vulnérables aux changements politiques et à l'évolution des priorités politiques qu'il a fallu cinq ans pour mettre sur pied B.C. Trade — je suis certain que l'ex-premier ministre Harcourt en parlera lui aussi. Tout le programme a été décimé et mis de côté.

Certains de nos collaborateurs les plus brillants, qui avaient consacré cinq ans de leur vie à ce projet, ont vu leur financement disparaître. Quelques-uns sont maintenant dans le Washington, l'État voisin, où ils aident les Américains à s'imposer sur le marché chinois. À mon avis, c'est là un impardonnable gaspillage de l'investissement des Canadiens dans un programme qui me paraissait excellent.

Le sénateur Bacon: Beaucoup croient que l'Asie est trop vaste pour qu'on y assiste à des changements culturels importants. Compte tenu des grands bouleversements de l'économie, de l'enrichissement mondial de la population et des progrès technologiques de la société, est-ce que nous serons les témoins d'une occidentalisation de l'Asie ou d'une asianisation de l'Ouest? Pouvons-nous au contraire espérer parvenir à un équilibre?

M. Thom: Je ne peux pas vous répondre en ce qui concerne l'Asie. Nous utilisons ce terme à toutes les sauces. L'Asie représente la moitié de la population mondiale. Je peux cependant vous parler de la Chine. Je suis peut-être en mesure de parler de Hong Kong, j'ai quelque chose à dire à ce sujet.

Dans le cas de la Chine, il y a une montagne de malentendus et d'ignorance. Les médias ont traité très sommairement de la question de la démocratie. Dans pratiquement tous les villages de Chine, aujourd'hui, le chef de village est élu. Si l'on considère que 80 p. 100 de la population habite les campagnes, la Chine érige une démocratie à partir de la base, mais personne n'en parle dans les journaux occidentaux. Qu'est-ce que cela signifie? Cette évolution entraînera des changements profonds en Chine. La Chine ne cherche pas à imiter le modèle russe, du haut vers le bas; elle veut travailler à partir de la base. Je suis stupéfait lorsque je lis les journaux occidentaux. Les articles qu'on nous propose sont filtrés par le prisme occidental, et nous n'avons pas suffisamment de journalistes qui cherchent à comprendre les nuances les plus subtiles.

Hong Kong est un bon exemple. J'y suis né, mais je suis un Sino-Canadien de troisième génération. J'ai donc quelque chose à dire à ce sujet. On m'a demandé de préparer une importante exposition à Hong Kong sur l'avenir de Hong Kong. De 80 à 90 p. 100 des habitants sont très heureux de ce qui va se produire. Si pendant 150 ans un gouvernement étranger vous dirigeait, vous seriez heureux, quels que soient les problèmes qui se dessinent à l'horizon, de devenir maîtres chez vous. Beaucoup

other values. However, there are other values that are more fundamental than that, and that is not reflected.

I was one of those children who were brought over by my parents. They had already made up their minds that they did not wish to stay. The taxi drivers, the maids, the doormen or dishwashers know they have no alternative, but they still would rather have a sense of being the master of their own house. There are the issues of the basic law and the question of what Patten has done. A large number of people say the greatest mistake the British ever made was having a politician run Hong Kong in the last five years because he was playing to the home market in Britain; he was not playing to the home market in Hong Kong. There will be others who can second that thought, but those are my thoughts.

Senator Lawson: Mr. Blewett, on the issue of delinquent accounts, there is a similar situation with the Russians involving a North American joint venture partner involving tens of millions of dollars, and they were prohibited from going to the Russian courts. I do not know where the pressure came from, whether it was the World Bank or what the involvement was, but they were forced into arbitration.

Two days ago, an arbitration panel was set up in Sweden to deal with this issue. One of the panellists is a Russian judge. The panel has been told as a prelude, if the decision made is against the Russians, that assets they hold in North America are attachable. Is this arbitration not available for the Chinese situation?

Mr. Blewett: Not to my knowledge.

I did have considerable discussion with the trade consul in the Canadian Embassy in Beijing on this matter and they attempted to intrude on the basis that they were simply reminding the Chinese clients that there was a very good trading relationship between Canada and China and that they hoped this would be resolved. This, it turned out, was very inflammatory because from their point of view they had lost face because a local government agency had been approached by the federal Canadian government. To put in mildly, they were extremely negative about this and the letter is quite a collector's item.

The process that you speak of is exactly the one I would advocate, and that is simply that a piece of paper that is easily translated into Chinese and English which states what either party is to do and be responsible for is simply signed by representatives, who could be fairly low down in the embassy, so that both governments are acknowledging that there is a fair trading practice going on between two of its nationals. That would be sufficient, in my opinion, to take care of the sanctity of the contract. A case of late payment or non-payment would be the same.

s'inquiètent de leur liberté personnelle et d'autres valeurs. Toutefois, il existe des valeurs qui sont plus fondamentales, et on n'en tient pas suffisamment compte.

Je suis l'un de ces enfants qui ont été emmenés par leurs parents. Ils avaient déjà pris leur décision, ils ne voulaient pas rester. Les chauffeurs de taxi, les femmes de chambre, les portiers et les plongeurs n'ont pas le choix, mais ils préfèrent tout de même avoir le sentiment d'être maîtres chez eux. Il y a les questions que soulève la loi fondamentale et la question de l'héritage de Patten. Beaucoup considèrent que la plus grave erreur de la Grande-Bretagne a été de laisser un politicien diriger Hong Kong au cours des cinq dernières années, parce que ce politicien travaillait pour le marché de la métropole, en Grande-Bretagne, il ne s'intéressait pas au marché local, à Hong Kong. Certains seront d'autre chose à dire à ce sujet, mais c'est là mon opinion.

Le sénateur Lawson: Monsieur Blewett, au sujet des comptes en souffrance, il existe une situation semblable où les Russes doivent à un partenaire nord-américain de coentreprise des dizaines de millions de dollars. On l'a empêché de s'adresser aux tribunaux russes. Je ne sais pas d'où est venue la pression, si c'était la Banque mondiale ou d'autres intérêts, mais il a fallu recourir à l'arbitrage.

Il y a deux jours, un comité d'arbitrage a été constitué en Suède pour régler cette question. Un des membres du comité est un juge russe. Comme préambule, on a signifié au comité que si la décision était défavorable aux Russes, les biens qu'ils possèdent en Amérique du Nord étaient saisissables. Est-ce que ce processus d'arbitrage n'est pas une possibilité dans le cas de la Chine?

M. Blewett: À ce que je sache, non.

J'ai discuté assez en détail de la question avec le consul et délégué commercial à l'ambassade du Canada à Beijing. L'ambassade a tenté d'intervenir en rappelant simplement aux clients chinois qu'il existait une excellente relation commerciale entre le Canada et la Chine et que l'on souhaitait que la question soit réglée. Cette intervention, on l'a vu par la suite, était particulièrement malvenue parce que du point de vue chinois il était humiliant qu'un organisme gouvernemental local ait été abordé par le gouvernement fédéral du Canada. Le moins que l'on puisse en dire, c'est que les Chinois ont très mal pris la chose, et la lettre est littéralement devenue une pièce de collection.

Le processus dont vous parlez est précisément celui que je suggérerais, un simple document facile de traduire en chinois et en anglais et qui précise les devoirs et responsabilités des deux parties; le document est tout simplement signé par des représentants qui peuvent des subalternes à l'ambassade, et les deux gouvernements reconnaissent ainsi qu'il y a une relation commerciale équitable entre deux de leurs ressortissants. Cela suffirait, à mon avis, pour garantir le contrat. Le paiement en souffrance et le non-paiement seraient considérés de la même façon.

Even though I still have a delinquent account of approximately \$250,000 Canadian, I am told that there is no way that I would be able to afford the Canadian and Chinese lawyers to even make a dent in that. Some other delinquent accounts I have had to settle on the basis of a 50-per-cent discount.

There is horse trading in delinquent accounts that I am fully prepared to take part in. Prevention is better than cure.

I am advocating that there should be a form of registration and there should be a form of insurance which the businessman, the architect or the engineer pays for. We are not looking for any handouts. We will pay for it.

Senator Perrault: The insurance idea is an excellent one in my view. However, you said that the difficulties over there are commensurate with the returns. So it is high risk but there are obviously good rewards.

Are we training any Chinese architects in Canada? What is the state of the profession in China?

Is there any Canadian role in the massive dam which is being constructed?

Mr. Blewett: There is probably a Canadian content of heavy engineering in the dam, which I would not know about.

We have very close ties with Chinese graduates. At the time that we had to close down the operation, about 60 per cent of our staff were Chinese-trained architects. They are graduates of schools of architecture or universities in China who in every case had come to Canada and had taken higher education, such as masters degrees in Canadian universities. Hence, they were highly skilled in our way of life, our language. The consulting work that we are doing now is with Chinese partners in China. As Bing Thom pointed out, we learned very quickly that you cannot do anything over there without local participation.

Senator Perrault: This is very valuable testimony from both witnesses.

The Chairman: That reminds me that the time has come to thank them for their contribution, which has been very helpful.

Our next two witnesses are more closely related to government. Dr. Goldberg, the Dean of the Faculty of Commerce and Business Administration at the University of British Columbia, did basic research for the Province of British Columbia on the feasibility and content of establishing Vancouver as an International Financial Centre. His current research explores international direct investment and its links to international immigration flows and ethnic business networks, focusing especially on Asian immigrants and investment. He has also looked at the role that Vancouver and British Columbia play in bridging the Pacific and being North America's Pacific Rim gateway.

Même si on me doit encore environ 250 000 \$ canadiens, on me dit que je ne peux pas m'offrir les avocats chinois et canadiens qui me permettraient de régler même une petite partie du problème. J'ai dû accepter le paiement de quelques autres comptes en souffrance sur la base d'un rabais de 50 p. 100.

Il y a des tractations au sujet des comptes en souffrance auxquelles je suis parfaitement disposé à participer. Mieux vaut prévenir que guérir.

Je préconise une forme d'enregistrement et une forme d'assurance que les gens d'affaires, l'architecte ou l'ingénieur, paieront. Nous ne demandons pas la charité. Nous sommes prêts à payer.

Le sénateur Perrault: L'idée d'une assurance me paraît excellente. Toutefois, vous avez dit que les difficultés là-bas sont proportionnelles aux perspectives de profit. Le risque est élevé, mais la récompense est évidemment fort intéressante.

Est-ce que nous formons des architectes chinois au Canada? Quelle est la situation de la profession en Chine?

Est-ce que des Canadiens ont collaboré à l'immense barrage qui est en construction?

Mr. Blewett: Les Canadiens ont probablement contribué au volet génie civil du barrage, mais je ne serais pas au courant de cela.

Nous entretenons des liens très étroits avec des diplômés chinois. À l'époque où nous avons dû interrompre les activités, environ 60 p. 100 de notre personnel était composé d'architectes formés en Chine. Il s'agissait de diplômés des écoles d'architecture ou des universités de la Chine qui, tous, étaient venus au Canada chercher des diplômes d'études supérieures, des maîtrises par exemple, dans nos universités. Ils étaient donc très au fait de notre façon de vivre, de notre langue. Le travail de consultation que nous effectuons maintenant se fait avec des partenaires chinois en Chine. Comme l'a signalé Bing Thom, nous avons très rapidement compris que l'on ne pouvait rien faire là-bas sans participation locale.

Le sénateur Perrault: L'information que ces deux témoins nous ont communiquée est précieuse.

Le président: Cela me rappelle qu'il est temps de les remercier de leur très utile contribution.

Nos deux prochains témoins sont plus près des gouvernements. M. Goldberg, doyen de la Faculté de commerce et d'administration des affaires à l'Université de la Colombie-Britannique, a mené des travaux de recherche fondamentale pour le compte de la province de la Colombie-Britannique sur la faisabilité de transformer Vancouver en centre financier international et sur les modalités de cette transformation. Il étudie actuellement l'investissement direct international et ses liens avec les flux d'immigration internationale et les réseaux d'affaires ethniques, plus particulièrement le cas des immigrants et de l'investissement asiatiques. Il a aussi examiné l'importance de Vancouver et de la Colombie-Britannique dans l'établissement de liens avec les pays au-delà du Pacifique et à titre de porte de l'Amérique du Nord sur la côte Pacifique.

The second of these two witnesses is Mr. Michael Harcourt. I will not go into his political career in detail. He served as Mayor of Vancouver, presiding over the city's participation in the prestigious Expo 86 event. He was a member of the Legislature of British Columbia. He served as the Leader of the Official Opposition. He then became Premier of the province. He now acts as a member of APEC 97 committee and has been appointed by Mr. Chrétien to the National Round table of the Environment and the Economy. He is a member of the board of the Asia Pacific Foundation.

Gentlemen, welcome both. We are glad to have you here.

Dr. Michael Goldberg, Dean, Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia: Mr. Chairman, I prepared notes which I have provided to the Clerk of the Committee, so they are available to people and can be looked at later. I wish to go over the highlights and present some factoids which illustrate why the Asia Pacific region is so important and how Canada can take advantage of it. I want to use British Columbia as an example of an entity which has been very successful in dealing with Asia. The Canadian Asian strategy that had British Columbia's experience firmly in hand would be a very useful strategy. We are Canada's Pacific province. We have also done an enormous amount to recover from the depths of the 1985 depression when unemployment peaked at 15 per cent to our present healthy economy.

The Asia Pacific reality, the so-called Pacific century, was a useful metaphor except the century arrived at least a decade before it was supposed to. I included in my notes to you a number of charts. I wish to illustrate how important the region is from two charts.

If we look at growth in GDP for the Asia Pacific region and our principal trading partner the United States, in the period 1970 to 1980 the Asia Pacific region, in which I include East Asia, roughly going from Japan down to Thailand, grew at 6.9 per cent per year — that means it doubled every 10.5 years; the United States grew at about 40 per cent of that, at 2.8 per cent. In the period 1980 to 1993, the Asia Pacific growth slipped because of a recession in the early 1980s to only 6.3 per cent, and the U.S. fell to 2.7 per cent. Roughly two and a half times annual growth occurred in Asia in GDP in those economies compared to the United States.

To me, the most striking figure is when we look at investment. In the decade 1970-1980, Asia Pacific gross domestic investment grew at 8 per cent per year. That means that it doubles every nine years. The capital stock in those regions doubled every nine years.

Le deuxième de nos témoins est M. Michael Harcourt. Je ne vais pas passer sa carrière politique en revue. M. Harcourt a été maire de Vancouver et il a, dans le cadre de ses fonctions, supervisé la participation de la ville à la prestigieuse Expo 86. Il a été député au Parlement de la Colombie-Britannique. Il a occupé les fonctions de chef de l'opposition officielle. Il est ensuite devenu premier ministre de la province. Il fait maintenant partie du comité organisateur de la conférence 1997 de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, et M. Chrétien l'a nommé à la Table ronde nationale sur l'environnement et l'économie. Il est en outre membre du conseil d'administration de la Fondation Asie-Pacifique.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Nous sommes heureux de vous accueillir.

M. Michael Goldberg, doyen, faculté de commerce et d'administration des affaires, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, j'ai remis mes notes au greffier du comité. Les intéressés pourront donc les consulter ultérieurement. J'aimerais en exposer les grandes lignes et présenter certains faits qui illustrent l'importance de l'Asie-Pacifique et de quelle façon le Canada peut l'exploiter. Je veux me servir de la Colombie-Britannique comme exemple d'entité qui a connu beaucoup de succès dans ses rapports avec l'Asie. La stratégie asiatique du Canada qui s'inspirerait de l'expérience de la Colombie-Britannique serait une stratégie très utile. Nous sommes la province Pacifique du Canada. Nous avons aussi beaucoup fait pour nous remettre de la dépression de 1985, lorsque le chômage a atteint un sommet de 15 p. 100, et pour rétablir la santé économique dont nous bénéficiions actuellement.

La réalité de l'Asie-Pacifique, ce que l'on appelait le siècle du Pacifique, était une métaphore commode, mais cette ère nouvelle a débuté au moins dix ans plus tôt que prévu. J'ai joint à mes notes plusieurs graphiques et je vais en utiliser deux pour illustrer l'importance de la région.

Examinons la croissance du PIB de la région de l'Asie-Pacifique et celle de notre principal partenaire commercial, les États-Unis, au cours de la période allant de 1970 à 1980. Dans la région de l'Asie-Pacifique, dans laquelle j'englobe l'Asie de l'Est, soit une région allant à peu près du Japon à la Thaïlande, le PIB a augmenté de 6,9 p. 100 par année — cela signifie qu'il a doublé tous les 10,5 ans; aux États-Unis, la croissance s'est établie à 40 p. 100 de ce chiffre, c'est-à-dire à 2,8 p. 100. Au cours de la période allant de 1980 à 1993, la croissance en Asie-Pacifique a été ralentie par une récession, au début des années 80, et le PIB est tombé à seulement 6,3 p. 100, tandis que celui des États-Unis était ramené à 2,7 p. 100. De façon très approximative, on peut dire que la croissance annuelle du PIB dans les économies asiatiques était de 2,5 fois supérieure à celle des États-Unis.

À mon avis, le chiffre le plus probant est celui des investissements. Entre 1970 et 1980, l'investissement intérieur brut en Asie-Pacifique a augmenté au rythme de 8 p. 100 par année. Cela signifie qu'il a doublé tous les neuf ans. Le stock de

The United States grew at 2.8 per cent, which is about one-third of that rate.

If we go into the 1980-1993 period, again a period of some depressed economic growth, gross domestic investment was still more than twice United States gross domestic investment.

What is important about that is that gross domestic investment is the best indicator we have about the future because the laying down of capital stock will not only make them competitive today but also will make them competitive into the future.

The Asia Pacific region is for real. One of the most dramatic things to take note of is that in the decade of the 1990s, the Asia Pacific region emerged as the largest customer for the Asia Pacific region. So it is becoming less and less dependent on demand from North America and is become becoming more and more self-sustained as an economic region. Our membership and leadership in APEC coming here in November is right on the money and very timely.

Vancouver and British Columbia are unique units in all of the non-Asian world. Vancouver has emerged as the only true Pacific Rim city in North America. There are larger Asian populations in San Francisco and in Los Angeles. There is even a larger Chinese population in Toronto. But there is no city in North America where the Asian presence is so meaningful that every citizen knows about the reality of the Asia Pacific region. Taxi drivers know about the reality of the Pacific. We know that that is where our future bread will be baked and buttered.

Vancouver is unique in that we tend to forget in this Pacific Rim-focused world that the Atlantic rim is still important, and Vancouver has unique Atlantic rim connections. In 1991, people of British ancestry comprised just under a quarter of the people in British Columbia. 1991 was significant because it was the first time in the history of the province, certainly in the post-war period, that ethnic Germans were outnumbered by ethnic Chinese. Up until 1991, the ethnic German population was second only to people of British ancestry. We have a huge German population here and a huge Dutch population. That is reflected in flight patterns. Each day, there are two non-stop flights to London, one to Frankfurt and one to Amsterdam. We are very accessible to Europe. Of course, when we go across the Pacific, it is particularly remarkable.

capital dans cette région double tous les neuf ans. Aux États-Unis, la croissance était de 2,8 p. 100, soit environ le tiers de ce taux.

Si nous passons maintenant à la période allant de 1980 à 1993, encore une fois une période marquée par un certain ralentissement de la croissance économique, l'investissement intérieur brut équivale encore à plus de deux fois celui des États-Unis.

Ce qu'il faut retenir à cet égard, c'est que l'investissement intérieur brut est le meilleur indicateur que nous ayons au sujet de l'avenir parce que le recours au stock de capital rend ces pays plus compétitifs non seulement aujourd'hui mais aussi pour l'avenir.

La région de l'Asie-Pacifique doit être prise au sérieux. Un des phénomènes les plus marquants dont il faut tenir compte c'est qu'au cours de la décennie 1990, la région de l'Asie-Pacifique s'est affirmée comme principal client pour la région de l'Asie-Pacifique. Elle est donc de moins en moins tributaire de la demande nord-américaine et acquiert de plus en plus d'autonomie en tant que région économique. Notre participation et notre leadership au sein de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique en vue de la conférence qui se tiendra ici en novembre nous mettent donc sur la bonne voie et sont très opportunes.

Vancouver et la Colombie-Britannique sont des entités tout à fait particulières dans l'ensemble du monde non asiatique. Vancouver s'est imposée comme seule ville appartenant véritablement au Pacifique en Amérique du Nord. Les populations asiatiques de San Francisco et de Los Angeles sont plus importantes que la sienne, même la population chinoise de Toronto est plus importante. Pourtant, il n'y a aucune autre ville en Amérique du Nord où la présence asiatique revêt une telle signification que tous les citoyens sont conscients de la réalité de la région de l'Asie-Pacifique. Les chauffeurs de taxi connaissent la réalité du Pacifique. Nous savons que c'est là que nous ferons notre beurre.

Vancouver est sans pareille parce que l'on oublie trop souvent, dans ce monde axé sur les pays riverains du Pacifique, que les pays de l'Atlantique ont conservé leur importance. Or, Vancouver a des liens spéciaux avec ces pays de l'Atlantique. En 1991, les personnes d'origine britannique représentaient à peine un quart de la population en Colombie-Britannique. L'année 1991 marque un tournant parce que pour la première fois dans l'histoire de la province, certainement depuis la fin de la guerre, la population d'origine allemande l'a cédé en importance à la population d'origine chinoise. Jusqu'en 1991, le groupe des personnes d'origine allemande venait au deuxième rang après celui des personnes d'origine britannique. Notre population allemande est très importante, tout comme notre population des Pays-Bas. On le voit bien dans la structure des vols internationaux. Chaque jour, il y a deux vols sans escale à destination de Londres, un à destination de Francfort et un à destination d'Amsterdam. Nous sommes très faciles d'accès pour l'Europe. Évidemment, lorsque nous traversons le Pacifique, c'est une caractéristique particulièrement remarquable.

Up until the Open Skies Treaty was signed, you could go to seven cities non-stop in the continent of the United States, eight if you throw in Honolulu; you could go to eight cities non-stop in Asia. Hence, accessibility to Asia non-stop was better than to a number of cities in the United States.

As a result of Open Skies, which is why British Columbia lobbied so much on Canada's behalf, not only on our behalf, there are some 20 cities in the United States that you can go to, hundreds of flights daily. We have also expanded our Pacific Rim connections. There are now approximately four daily non-stops to Hong Kong, two to three to Tokyo, and a daily flight to Seoul. Additionally, there are now ten cities you can go to, as well as three additional cities with continuing same-plane service stopping in Seoul or Hong Kong to get some gas.

In a world that is looking both across the Atlantic and across the Pacific, we happen to be in the middle of that world. Whereas, in an Atlantic-focused world, Western Canada and the Pacific were the back end of the world. It is equally easy to go to Europe and Asia from here. Indeed, when I speak to people from Asia, they often see Vancouver as the preferred way to go to Europe because of the excellent connections.

We have taken extraordinary advantage of that, with the airport investment, with the explosive investment in our port, and with the fact that we happen to lie exactly on the great circle route between Los Angeles and Asia. People are stunned to find, when they fly from Los Angeles to Hong Kong, that they fly over Vancouver and go either to Anchorage or Tokyo to get gas and go on to Hong Kong. We have nearly a three-hour time advantage by plane, two hours from San Francisco, and many days each way by ship. We even have a day advantage by ship over Seattle because a ship does not have to navigate down into Puget Sound.

Our geographic location is unique. The time zone is also unique and this holds true for all of the Pacific Coast. This is the only time zone in a normal working day where you can do business with Europe and with Asia in the same day. The Eastern United States and Central Canada do not have that advantage; they can deal with London, Frankfurt, Paris in the morning, but cannot deal with Asia in the afternoon. We can talk with London very handily at eight o'clock in the morning, and from three or four o'clock on we can talk with most of the cities in Asia. Despite the globalization of business, people do not work a 24-hour day; they work an eight- to ten-hour day and we happen to be in that time zone.

We have also seized that advantage in an imaginative number of ways. We have the International Commercial Arbitration building, which is in this complex. The International Financial Centre was given a boost by the International Banking Centre legislation and that is in this building. The Asia Pacific Foundation is in this building. We have a number of international

Avant la signature du Traité Ciels ouverts, il n'y avait que sept destinations sans escale sur le continent aux États-Unis, huit si vous comptez Honolulu; il y en avait huit en Asie. L'Asie était donc plus accessible sans escale que les villes américaines.

Grâce au Traité Ciels ouverts, et c'est la raison pour laquelle la Colombie-Britannique a exercé tant de pressions au nom du Canada, pas seulement en son nom propre, il y a maintenant une vingtaine de destinations américaines qui sont accessibles, des centaines de vols quotidiens. Nous avons aussi multiplié les liaisons avec les pays riverains du Pacifique. Il y a maintenant environ quatre vols quotidiens sans escale vers Hong Kong, de deux à trois vers Tokyo et un vers Séoul. En outre, il y a maintenant dix villes où l'on peut se rendre et trois autres villes accessibles sans correspondance après une escale de ravitaillement à Séoul ou à Hong Kong.

Dans un monde qui s'intéresse aussi bien aux pays outre-Atlantique qu'aux pays outre-Pacifique, nous occupons une position centrale. À l'époque où le monde était axé sur l'Atlantique, le Canada de l'Ouest et le Pacifique se trouvaient à l'arrière-banc. D'ici, il est aussi facile d'aller en Europe que d'aller en Asie. De fait, les Asiatiques considèrent souvent Vancouver comme la meilleure route vers l'Europe en raison des excellentes liaisons aériennes.

Nous avons maintenant un avantage extraordinaire, grâce à l'investissement aéroportuaire, aux investissements exponentiels dans notre port et au fait que nous nous situons précisément sur l'arc de cercle qui relie Los Angeles à l'Asie. Les gens s'étonnent de constater, lorsqu'ils vont de Los Angeles à Hong Kong, qu'ils survolent Vancouver et s'arrêtent soit à Anchorage soit à Tokyo pour refaire le plein avant de poursuivre leur route vers Hong Kong. Nous avons un avantage de près de trois heures par avion, de deux heures à partir de San Francisco, et de plusieurs jours par la mer, à l'aller comme au retour. Nous avons même une journée d'avance par mer sur Seattle, parce que les navires n'ont pas besoin de remonter Puget Sound.

Notre situation géographique est tout à fait particulière. Notre fuseau horaire est lui aussi incomparable, et cela vaut pour toute la côte Pacifique. C'est le seul fuseau horaire où, dans le cours d'une journée de travail normale, vous pouvez traiter avec l'Europe et avec l'Asie le même jour. L'est des États-Unis et le centre du Canada n'ont pas cet avantage; ils peuvent traiter avec Londres, Francfort ou Paris le matin, mais ils ne peuvent pas rejoindre l'Asie l'après-midi. Nous pouvons avoir Londres en ligne très facilement à 8 heures du matin et, à partir de 15 ou 16 heures, nous pouvons appeler la plupart des villes asiatiques. Malgré la mondialisation des affaires, les gens ne travaillent pas 24 heures par jour; ils travaillent de huit à dix heures par jour, et nous nous trouvons dans un fuseau horaire qui nous permet de faire le lien.

Nous avons aussi exploité cet avantage de nombreuses façons créatrices. Nous avons l'édifice de l'International Commercial Arbitration, qui fait partie du complexe où nous sommes aujourd'hui. L'International Financial Centre a connu un regain de vitalité grâce à la Loi sur le centre bancaire international, et il se trouve dans le même complexe. La Fondation Asie-Pacifique

institutions that we have developed proactively at the federal, provincial and local levels to make sure we seize the Pacific century.

Our tourism business is extraordinary. It is growing at a phenomenally rapid rate and it is very broad. It is not only Whistler, it is not only cruise ships, it is not only conventions in Vancouver. We have a diversified mix of tourism and travel.

Vancouver Airport and the Vancouver Port Corporation have done an enormous amount to position Canada — not only British Columbia, but Canada — strategically in the Asia Pacific region. When comparing us to the West Coast United States cities, one is struck by the extent to which we, as a country, a city and a province, face outward. We realize the importance of the Pacific and we realize the importance of trade.

We have a very balanced trade pattern here in British Columbia: Roughly half of our trade goes to the United States; a little more than a third goes to Asia; and the balance goes to the rest of the world. One can compare that with Ontario's trade pattern. Because of the Auto Pact, more than 90 per cent of Ontario's trade goes to one destination. Selling one product to one market is not a brilliant trade strategy. If I had to have one reason to diversify into Asia — the old Trudeau "third front" — that has to be it. We are extremely vulnerable to blackmail from auto companies and blackmail from pressure from the United States. Diversification is key to our economic health and fortunately we can diversify readily in the most rapidly growing region in the world.

Due to the time shortage, I wish to stress some of the other things that we have in Vancouver which are starting to emerge in other places.

I want pick up on a point Bing Thom made which relates to the extraordinary advantage we have because of our recent immigrants from Asia. In Vancouver, I listed seven different national trade associations: Taiwan, Hong Kong, Singapore, Thai, Canada-China, Korea and Japan. These groups hold monthly meetings, or have monthly luncheons at least. Some, like the Hong Kong-Canada trade association, are phenomenally successful; one can do an incredible amount of networking without ever buying an airplane ticket. This is a unique city, because if you are willing to learn about Asia, you can get a library card, you can eat a variety of Asian foods, you can join these business associations for roughly \$50 a year and build a phenomenal network — all this without ever leaving the city of Vancouver. You can do your homework before you leave, and doing your homework in Asia is absolutely what you have to do. That is the only way to succeed.

In North America, we tend to think in terms of transactions. People in Asia think in terms of relationships. In this light, relationships are not built by a single transaction but are built well

a aussi ses bureaux ici. Nous comptons nombre d'institutions internationales que nous avons favorisées aux paliers fédéral, provincial et local, en vue de profiter du siècle du Pacifique.

Notre industrie touristique est en plein essor. Sa croissance est phénoménale et généralisée. Il n'y a pas que Whistler, il n'y a pas que les croisières, il n'y a pas que les conventions à Vancouver. Nous offrons une gamme très complète de produits touristiques et de voyage.

L'aéroport de Vancouver et la société portuaire de Vancouver ont énormément fait pour le Canada — non seulement pour la Colombie-Britannique, mais pour tout le Canada — sur le plan stratégique dans la région Asie-Pacifique. Si on nous compare aux villes de la côte ouest des États-Unis, on s'étonne de constater qu'à titre de pays, de ville et de province, nous soyons à ce point tournés vers l'extérieur. Nous sommes conscients de l'importance du Pacifique et de l'importance des échanges commerciaux.

Les échanges commerciaux de la Colombie-Britannique sont très équilibrés: environ la moitié de notre commerce se fait avec les États-Unis, un peu plus du tiers avec l'Asie, et le reste avec les autres pays du monde. On peut comparer ces chiffres à ceux de l'Ontario. En raison du Pacte de l'automobile, plus de 90 p. 100 du commerce ontarien se fait sur le même axe. Vendre un seul produit à un seul marché est une stratégie commerciale contestable. Si j'avais besoin d'une seule raison pour élargir mes activités à l'Asie — l'ancien «troisième front» de Trudeau —, ce serait celle-là. Nous sommes extrêmement vulnérables au chantage des fabricants d'automobiles et aux pressions des Américains. La diversification est la clé de notre santé économique et, heureusement, nous pouvons facilement diversifier nos activités dans la région du monde où la croissance est la plus forte.

Il me reste peu de temps, et je veux mentionner certains des autres avantages qu'offre Vancouver et qui font leur apparition ailleurs.

Je veux reprendre un point soulevé par Bing Thom, au sujet de l'extraordinaire avantage que nous assuré l'arrivée récente d'immigrants asiatiques. À Vancouver, j'ai relevé sept associations commerciales différentes: Taïwan, Hong Kong, Singapour, Thaïlande, Canada-Chine, Corée et Japon. Ces groupes tiennent des réunions mensuelles ou, du moins, des déjeuners mensuels. Certains, dont l'Association commerciale Hong Kong-Canada, connaissent un succès phénoménal; on peut y établir une multitude de contacts sans jamais acheter un billet d'avion. C'est une ville très particulière puisque si vous voulez en savoir plus sur l'Asie vous pouvez vous procurer une carte de bibliothèque, goûter différents mets asiatiques, devenir membre d'une association d'affaires pour à peine 50 \$ par année et établir un nombre phénoménal de contacts — sans jamais sortir de Vancouver. Vous pouvez bien vous préparer avant de partir, ce qui est absolument nécessaire dans le cas de l'Asie. C'est la seule façon de réussir.

En Amérique du Nord, nous pensons souvent en termes de transaction. En Asie, les gens voient d'abord la relation. Dans ce contexte, la relation n'est pas établie par une simple transaction

before a single transaction occurs. To do that, we have to understand the cultures and the diversity of Asia and go well prepared.

How to see us taking advantage of this Pacific century: The first thing we must realize is that it is real. It is not something that has been created by the press; it is not going to disappear. Asia will be an enormous engine of global economic growth for a significant period of time to come. There are great opportunities.

Many of the reasons were already mentioned, such as Canada's reputation throughout Asia. Wherever it is that I go in Asia, I hear different stories. You hear about Norman Bethune. You also hear about Trudeau sponsoring China into the U.N. Then in Hong Kong, you hear about a regiment that defended Stanley in World War II. You hear similar stories in Singapore. You also hear about the Colombo plan in Singapore and Malaysia. We have left a incredibly positive imprint wherever we have been in Asia, and we have an extraordinary opportunity to build on that and take advantage of it.

Canada is a Pacific nation and an Atlantic nation. As a country, our Pacific Rim location, along with British Columbia's Pacific rim location, is a great stepping point. Our immigrants give us a phenomenal ability to build bridges. These people come to Canada with linguistic and cultural skills that any non-Asian native would love to learn. For a European to be able to read and write Chinese or Japanese or Korean is something that impresses us. We do not think twice when an Asian comes with that skill.

Asians also have family connections, and family and business are inextricably intertwined in Asia. Building on those immigrant groups is an extraordinary advantage that we have. In this regard, our immigration policy will pay huge dividends into the future.

We have to learn much more about the Asian region. We have to realize that Koreans and Japanese are not the same — they speak different languages; they do not even like each other that much. Chinese people from Asia are not Chinese people from Asia. People from Taiwan have a different language and culture from people in Hong Kong. People in Singapore are different yet again.

We have to appreciate that Chinese settlements throughout Southeast Asia tend to be the dominant economic settlements in those countries. They are the links to make if you are doing business. We have those Chinese communities represented in British Columbia in abundance, and we have to understand that those communities speak different languages because they came from different places. They have also been melded by different indigenous forces in Indonesia and Malaysia and in Hong Kong and Brunei and the like. We have to appreciate that those communities are very different and are very proud of their

mais plutôt bien avant qu'une transaction puisse être conclue. Il nous faut donc comprendre les cultures et la diversité de l'Asie et bien nous préparer avant de partir.

De quelle façon pouvons-nous tirer parti du siècle du Pacifique? Premièrement, nous devons reconnaître que c'est une réalité. Il ne s'agit pas de quelque chose de fabriqué par les médias; cela ne va pas disparaître. L'Asie sera longtemps encore un énorme moteur de croissance économique mondiale. Elle offre de vastes perspectives.

Un grand nombre de raisons ont déjà été mentionnées, notamment la réputation du Canada dans l'ensemble de l'Asie. Où que j'aille en Asie, j'entends des histoires différentes. J'entends parler de Norman Bethune; j'entends parler de Trudeau, qui a parrainé la candidature de la Chine aux Nations Unies. À Hong Kong, on se souvient du régiment qui a défendu Stanley pendant la Deuxième Guerre mondiale. Vous entendez des histoires semblables à Singapour. Vous entendez aussi parler du plan Colombo à Singapour et en Malaisie. Les Canadiens ont laissé une marque très profonde partout où ils sont passés en Asie, et nous avons l'avantage extraordinaire de pouvoir nous appuyer sur notre réputation et en tirer parti.

Le Canada est un pays Pacifique et un pays Atlantique. Pour la nation, notre fenêtre sur les pays riverains du Pacifique, qui est aussi celle de la Colombie-Britannique, est un excellent point de départ. Nos immigrants nous donnent une bonne longueur d'avance pour ce qui est d'établir des liens. Ces personnes arrivent au Canada munies d'un bagage linguistique et culturel que tous les non-Asiatiques leur envient. Pour un Européen, le fait de pouvoir lire et écrire le chinois, le japonais ou le coréen est une véritable prouesse. Nous n'avons pas besoin de réfléchir longuement lorsqu'un Asiatique met ses compétences à notre disposition.

Les Asiatiques ont aussi des liens familiaux, et la famille et les affaires sont inextricablement liées en Asie. Nous avons l'avantage extraordinaire de pouvoir faire appel à ces groupes d'immigrants. À cet égard, notre politique d'immigration nous rapportera énormément à l'avenir.

Nous avons beaucoup à apprendre encore au sujet de la région asiatique. Nous devons prendre conscience du fait que les Coréens et les Japonais sont des peuples bien distincts — qui parlent des langues différentes et qui ne s'aiment guère l'un l'autre. Les Chinois de l'Asie ne sont pas tous semblables. On a à Taïwan une langue et une culture différentes de celles de Hong Kong. Les Chinois de Singapour ont aussi leurs caractéristiques propres.

Nous devons bien savoir que les Chinois établis dans l'ensemble du Sud-Est asiatique forment souvent des groupes économiques dominants dans ces pays. C'est vers eux qu'il convient de se tourner si l'on veut faire des affaires. Ces collectivités chinoises sont abondamment représentées ici, en Colombie-Britannique, et nous devons comprendre que ces collectivités parlent des langues différentes parce qu'elles viennent d'endroits différents. Elles ont aussi été modelées par différentes forces indigènes en Indonésie et en Malaisie, à Hong Kong et au Brunei, et cetera. Nous devons savoir que ces

differences. We have to learn those differences. We have to learn that doing our homework and building on networks before we ever get on a plane is something that is the absolute essential key to success. To this end, we have this huge advantage of being able to do that at a very low cost without ever leaving the city of Vancouver.

Chinese have this great saying, "Make haste slowly," and that is exactly the way you have to succeed in Asia. You can spend a great deal of time doing your homework, building connections, because you do not make cold calls in Asia. You do not say, "Hi, I am here and I want to sell you some coal." You learn about the people before you ever leave and then your network will take care of you. They will plug you into their network, if you are trustworthy.

I cannot impress enough about the importance of food. Every Asian culture is incredibly proud of its food and learning about food and learning about dining etiquette is perhaps the single most important tip I could give people. Learning how to eat, how to appreciate the differences in these cuisines and being appreciative when you get there is an enormous building of trust. A lot of business is done over banquets and understanding that is important. Anything else that can be learned about art, history and culture is to the good. People are very flattered when you show that you value their culture by doing some homework.

In Vancouver, we have the opportunity to do those things and we can share them and need to share them with the rest of Canada. What the rest of Canada needs to do is appreciate that, barring a monstrous earthquake, Lake Ontario will not be a salt water body plugged into the Pacific — Toronto will not be a Pacific Rim city. That is not in the cards. You will either get rid of us or tow Toronto closer.

Senator Grafstein: I am hearing the witness being parochial.

Mr. Goldberg: I thought I was being global. But I guess from a Toronto perspective, I was not being global since I did not include Toronto.

Senator Grafstein: Because I did I am really a nationalist.

Mr. Goldberg: I realize that and I am trying to give a national committee some local information so it can act nationally instead of parochially.

Senator Perrault: You are doing a great job.

Mr. Goldberg: The Asian opportunities are extraordinary. Canada is unique globally in being able to seize those opportunities. Canadian business has been very reticent to take advantage of those opportunities. As much as anything because of the massive market that lies to the south of us and because of our success in dealing in that market, success is extremely dangerous

collectivités sont très différentes les unes des autres et très fières de leurs différences. Nous devons connaître ces différences. Nous devons apprendre tout cela et constituer des réseaux avant même d'arriver à l'aéroport; c'est absolument essentiel à notre réussite. En ce sens, nous avons un très important avantage puisque nous sommes en mesure de faire cela à faible coût sans jamais quitter Vancouver.

Les Chinois ont une maxime très sage: «Hâtez-vous lentement». C'est exactement la façon de réussir en Asie. Vous devez consacrer beaucoup de temps à vous préparer, à établir des contacts, parce que vous ne pouvez pas vous présenter sans introduction en Asie. Vous ne pouvez pas simplement débarquer et dire «Bonjour, c'est moi, et je veux vous vendre du charbon». Vous vous renseignez au sujet des gens avant même de partir et vous laissez votre réseau préparer le terrain. Les membres de votre réseau vous présenteront à leurs contacts, si vous avez su gagner leur confiance.

Je ne saurais trop insister sur l'importance de la nourriture. Toutes les cultures asiatiques sont incroyablement fières de leur cuisine et le conseil le plus important que je puisse vous donner est peut-être de vous informer au sujet de la cuisine et d'apprendre l'étiquette de rigueur dans les dîners. Il faut connaître les manières de table, distinguer les différences entre les cuisines et être bien conscients qu'il importe d'abord de créer un climat de confiance. Une grande partie des affaires se fait à l'occasion de banquets, et il faut bien le comprendre. Tout ce que vous pouvez apprendre sur l'art, l'histoire et la culture vous aidera. Les gens sont très flattés lorsque vous manifestez votre intérêt à l'égard de leur culture en faisant quelques recherches.

À Vancouver, nous pouvons faire tout cela et nous pouvons et devons partager ces connaissances avec le reste du Canada. Ce que le reste du Canada doit faire, c'est de reconnaître que, à moins d'un énorme tremblement de terre, le lac Ontario ne sera jamais un plan d'eau salée qui communique avec le Pacifique — Toronto ne sera jamais une ville du Pacifique. Cela est hors de question. Vous devrez vous débarrasser de nous ou réinstaller Toronto chez nous.

Le sénateur Grafstein: Le témoin me semble avoir l'esprit de clocher.

M. Goldberg: Je croyais me placer d'un point de vue universel. J'imagine que du point de vue de Toronto, je n'étais pas universel puisque je n'ai pas inclus Toronto.

Le sénateur Grafstein: Et parce que je l'ai fait, je suis véritablement nationaliste.

M. Goldberg: Je le sais et je cherche à donner à un comité national de l'information locale afin qu'il puisse agir sur le plan national plutôt que dans l'intérêt de certaines régions.

Le sénateur Perrault: Vous faites un très bon travail.

M. Goldberg: L'Asie nous ouvre des perspectives extraordinaires. Le Canada occupe une position unique dans le monde puisqu'il peut saisir ces possibilités. Les milieux d'affaires canadiens ont manifesté une grande circonspection face à ces occasions, en partie sans doute en raison de l'immense marché qui se trouve au sud et peut-être en raison de notre

in the long term because it breeds complacency and arrogance. As a result, we need to broaden our world view.

We in British Columbia have been forced to take a broader view because our resource economy was cyclical. It was unstable, it was unreliable for tax revenues and it was unreliable for the people who live here. In the 1980s, we knew that we had to find new markets and new things to sell in those markets. We did not do it because we wanted to do it; we did it because we had to do it. I would submit that all of Canada has to do the same thing and that we are a very useful metaphor to build on for our future.

The Honourable Mike Harcourt, Sustainable Development Research Institute, University of British Columbia: Mr. Chairman, I felt as though I were back in politics again. It was a good feeling to see that sharp exchange; that the committee was listening was very encouraging.

I would like to congratulate you for holding these hearings on the Asia Pacific and the opportunities that will bring us, particularly in the Year of the Asia Pacific for Canada 1997. The ideas you have heard from some of the previous witnesses and those distinguished people who will be appearing later on I hope you will find useful when you come to some conclusions.

Michael Goldberg was very effective in helping us put together at the city an economic strategy in the early 1980s that focused us on the Asia Pacific region very aggressively and rolled out from there into some of the initiatives we have taken provincially and cooperatively with the federal government and the partnerships we have developed between government and business. He has been an integral part of that focusing and increased sophistication that we have more and more as we move on to the Asia Pacific region.

You have heard from Dr. Goldberg and others the transition that we have gone through here in Vancouver and British Columbia from being, in our first 100 years, the last stop on the CPR train. That was when Canada was, by and large, an Atlantic focused country. We are now proud to be the front door of Canada on to the Asia Pacific region. That is quite a conceptual change in this province and for us in the country. We play that role strategically not in a parochial way at all, but just as a fact of life.

You have heard of the advantages we have of time zones, of being the second largest port in tonnage in the Americas, the advantage we have in the polar route, the shipping advantage we have of two days or more over Los Angeles, three hours by air. Hence, there are many advantages and reasons why British Columbians are excited by playing the role of Canada's front door on to this huge and diverse area.

succès sur ce marché, un succès extrêmement dangereux à long terme car il encourage l'optimisme bâtit et l'arrogance. Nous devons donc élargir notre vision du monde.

En Colombie-Britannique, nous avons dû adopter une perspective plus large parce que notre économie axée sur les ressources était cyclique. Elle était instable, elle créait de l'incertitude sur le plan des recettes fiscales et pour les gens d'ici. Dans les années 80, nous savions que nous devions trouver de nouveaux marchés et de nouveaux produits à offrir à ces marchés. Nous ne l'avons pas fait par plaisir; nous l'avons fait parce qu'il le fallait. À mon avis, le reste du Canada doit s'engager dans la même voie, et nous lui présentons une métaphore très utile pour préparer l'avenir.

L'honorable Mike Harcourt, Sustainable Development Research Institute, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, j'ai eu un moment l'impression de me retrouver en politique. J'ai assisté avec plaisir à cet échange animé; le fait que le comité écoutait est aussi très encourageant.

J'aimerais vous féliciter de tenir ces audiences au sujet de l'Asie-Pacifique et des perspectives que la région nous offre. En particulier en 1997, Année de l'Asie-Pacifique au Canada. Les idées présentées par certains des témoins précédents et par les éminents spécialistes qui ont suivi vous seront, je l'espère, utiles lorsque vous devrez tirer des conclusions.

Michael Goldberg a très efficacement aidé la municipalité à élaborer au début des années 80 une stratégie économique qui mettait nettement l'accent sur la région de l'Asie-Pacifique et qui a débouché sur certaines des initiatives que la province a prises seule ou en collaboration avec le gouvernement fédéral et avec ses partenaires du monde des affaires. M. Goldberg est pour beaucoup dans notre réorientation et la connaissance de plus en plus profonde que nous avons de la région de l'Asie-Pacifique.

M. Goldberg et d'autres intervenants vous ont expliqué la transition que Vancouver et la Colombie-Britannique ont vécue, après avoir simplement été pendant un siècle le dernier arrêt du chemin de fer Canadien Pacifique. C'était à l'époque où le Canada était, dans l'ensemble, un pays tourné vers l'Atlantique. Nous sommes aujourd'hui fiers d'être la porte du Canada sur la région de l'Asie-Pacifique. C'est un changement conceptuel remarquable pour la province et pour l'ensemble du pays. Nous jouons ce rôle de façon stratégique et non pas par étroitesse d'esprit. C'est pour nous une réalité quotidienne.

On vous a expliqué les avantages que nous offrons sur le plan des fuseaux horaires, le fait que nous soyons le deuxième port en termes de volume de marchandises en Amérique, l'avantage que nous avons dans l'axe polaire, les deux jours ou plus que nous avons sur Los Angeles pour l'expédition de marchandises, les trois heures d'avance que nous avons par voie aérienne. Par conséquent, il y a de nombreux avantages et de nombreuses raisons qui font que les habitants de la Colombie-Britannique sont ravis d'être la grande porte du Canada sur cette région immense et diversifiée.

Si vous allez en Chine, vous y entendrez un dialecte différent à tous les 50 miles. Tous les pays ont leurs caractéristiques propres et des animosités historiques. Si vous croyez que les

If you travel to China, you will find a different dialect every 50 miles. As well, each country is quite different and has historic animosities. If anyone thinks we have cultural pressures in our

country, they do not go back as many centuries as they do between the Japanese and the Koreans and the Koreans and the Chinese, et cetera.

Dr. Goldberg was correct to point out the difference between British Columbia's trade patterns and those of central Canada; not only those of British Columbia but western Canada also. In central Canada, approximately 90 per cent Ontario's trade is with the United States; 70 per cent of that 90 per cent relates to the Auto Pact. Indeed, a dominant part of Ontario's export economy is the Auto Pact business that takes place. In British Columbia, slightly over 50 per cent of our export is to the United States, but half of that is to the West Coast, the trillion dollar market in Washington, Oregon and California. Thirty-five per cent of our trade is to Asia; 25 of that 35 per cent is to Japan.

One could argue that 60 per cent of British Columbia's trade is to the Asia Pacific region. My guess — and I do not have models simulating this or I have not done a great deal of academic work on it — is that within ten years British Columbia's trade will be 80 per cent trade based on the Asia Pacific region. Much of that is trans-shipment for the rest of Canada. Whether it is grains, potash, sulphur or incoming goods going to the rest of Canada, our port and airport will play an increasingly strategic role for the whole country to the increased trade.

I want to stress an area that Canadians are far too smug about: that is, that trade is not important and that when the politicians go on trade missions, they are junkets and a waste of taxpayers' money. The fact is that nothing could be more naïve. The amount of work required to successfully trade and export is massive, and success does not necessarily follow in the wake of all that work. We need to wake up Canadians to the fact that you trade or you perish. If we are going to deal with 10-per-cent unemployment or higher than that, we have to be a more aggressive trading nation. Our economy is 37 per cent dependent on trade. We are one of the most trade-dependent countries in the world. If you look at where our opportunities are, they are flat into Europe, at least for British Columbia; there are targeted opportunities into the United States, but we have a mature trading relationship there. In Central and South America and Africa, the opportunities are from risky to disastrous. It is a fact that the real opportunities are into Asia. The federal government is quietly shifting some of the best people in the Departments of External Affairs and International Trade from Europe, from those bloated embassies that used to exist there. The anorexia of resources into Asia has changed. We have been very fortunate to have some superb Ambassadors, High Commissioners, trade reps and cultural and political attachés into the Asia Pacific region in my experience over the last 15 years of travel to the Asia Pacific region, and that has been a very important strategic change. If we are going to reduce the 10-per-cent

pressions culturelles sont fortes chez nous, dites-vous bien qu'elles ne remontent pas à plusieurs siècles comme c'est le cas entre Japonais et Coréens, entre Coréens et Chinois, et cetera.

M. Goldberg a signalé fort à propos la différence entre les orientations commerciales de la Colombie-Britannique et celles du centre du Canada; cela vaut non seulement pour la Colombie-Britannique mais aussi pour l'ouest du Canada. Dans le centre du Canada, environ 90 p. 100 du commerce ontarien se fait avec les États-Unis, 70 p. 100 dans le cadre du Pacte de l'automobile. De fait, une grande partie de l'économie ontarienne axée sur les exportations est liée aux échanges effectués en vertu du Pacte de l'automobile. En Colombie-Britannique, un peu plus de 50 p. 100 de nos exportations se font à destination de États-Unis, dont la moitié sur la côte ouest, ce marché d'un milliard de dollars qui rassemble l'État de Washington, l'Oregon et la Californie. Trente-cinq pour cent de nos échanges se font avec l'Asie, 25 p. 100 de ce 35 p. 100 au Japon.

On pourrait soutenir que 60 p. 100 des échanges commerciaux de la Colombie-Britannique sont à destination de l'Asie-Pacifique. Mon impression — et je n'ai pas de modèles de simulation ni beaucoup d'études à proposer pour appuyer mes dires —, c'est que d'ici dix ans les échanges commerciaux de la Colombie-Britannique se feront à 80 p. 100 avec l'Asie-Pacifique. Une bonne partie de ce volume viendra de la réexpédition de marchandises pour le reste du Canada. Qu'il s'agisse de céréales, de potasse, de soufre ou de produits importés à destination du reste du Canada, notre port et notre aéroport occuperont une place de plus en plus stratégique au pays en raison de la croissance des échanges commerciaux.

Je veux détruire une idée trop répandue chez les Canadiens: l'opinion que les échanges commerciaux sont secondaires et que les politiciens participent à des missions commerciales pour s'amuser aux frais de la princesses et dilapider l'argent des contribuables. En réalité, il faut être extrêmement naïf pour croire cela. Il est en effet nécessaire de déployer d'immenses efforts pour réussir dans le domaine des échanges commerciaux et de l'exportation, et tous ces efforts ne sont pas nécessairement couronnés de succès. Nous devons bien faire comprendre aux Canadiens que sans échanges commerciaux notre économie péricliterait. Si nous ne voulons pas nous résigner à un taux de chômage d'au moins 10 p. 100, nous devons nous montrer plus dynamiques comme nation commerciale. Notre économie est à 37 p. 100 tributaire des échanges commerciaux. Nous sommes l'une des nations les plus tributaires du commerce dans le monde. Si vous faites le bilan de nos perspectives, vous constatez qu'elles sont nulles en Europe, du moins pour la Colombie-Britannique; il y a certaines occasions précises aux États-Unis, mais nous avons déjà une relation commerciale bien établie là-bas. En Amérique centrale, en Amérique du Sud et en Afrique, les perspectives vont de dangereuses à désastreuses. Il faut en convenir, les vraies perspectives sont en Asie. Le gouvernement fédéral rappelle discrètement certains des meilleurs fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui étaient en poste dans les grasses

unemployment, particularly youth unemployment, I would argue that our opportunity is to Asia.

John Bell, our ambassador to the Asia Pacific region, quoted the following figure: that for every \$1 billion in exports, it means 14,000 jobs in Canada. We have to make real, as I hope the committee will, the importance of trade to people throughout this country, to understand that it means jobs. It means jobs for young people who are struggling to find a way to be able to make enough money to raise a family and afford a house — what people expect in this country.

I say that we trade or we perish, and we have to do a lot better job than we are doing at the present time. Some of the initiatives we have taken, such as the Team Canada trade missions, have been quite successful.

I remember a First Ministers' meeting that I attended with newly elected Prime Minister Chrétien in December 1993. Ironically, I had to cut short a trade visit to Southeast Asia and Malaysia to attend that First Ministers' meeting. In my stead, I sent one of my bright young cabinet ministers, a fellow named Glen Clark, to Asia. I took up the northern part of the Asian trip after we our First Ministers' meeting.

In response to the Prime Minister asking for some advice for a "new Prime Minister", my suggestion was sending Team Canada to Asia. I suggested that we need to get into Asia aggressively and to have a strong presence there; that the best way to do that is to have the Prime Minister and the Premiers open doors at the highest level so that our business people can the sell their products and services. Our job in the partnership is to open those doors. Their job is to close the deal. That is the formula.

To this end, \$9 billion worth of deals was the figure from the first Team Canada trade mission, the largest trade mission that Canada had ever organized to China; \$8.5 billion to \$9 billion from the second Team Canada trade mission to India, Pakistan, Indonesia and Malaysia; and the latest trade mission to Korea, the Philippines and Thailand resulted in about \$20 billion of deals, either in Memorandums of Understanding, Agreements-in-Principle or contracts.

We are now getting quite sophisticated. I tell our business people, if it will help them to put the pressure on the person they are bargaining or negotiating with for us to come over and to try to get a signature on an agreement, to go for it; also, that if they

ambassades que nous maintenions autrefois en Europe. L'anémie des ressources affectées à l'Asie a été corrigée. Nous avons eu de la chance que certains ambassadeurs, hauts commissaires, représentants commerciaux et attachés culturels et politiques aient été nommés en Asie-Pacifique au cours des 15 dernières années, c'est du moins ce que j'ai pu constater lors de mes voyages, et ce changement stratégique était très important. Si nous voulons remédier à un taux de chômage de 10 p. 100, en particulier chez les jeunes, je suis convaincu que nous devons nous tourner vers l'Asie.

John Bell, l'ambassadeur du Canada en Asie-Pacifique, a mentionné les statistiques suivantes: chaque milliard de dollars d'exportations se traduit par 14 000 emplois au Canada. Nous devons bien faire comprendre, et j'espère que c'est ce que le comité fera, l'importance des échanges commerciaux dans tout le pays, nous devons bien montrer le lien avec l'emploi. Le commerce, cela signifie des emplois pour les jeunes qui se débattent pour faire vivre une famille et s'acheter une maison — ce qui va de soi pour les Canadiens.

Je dis qu'il faut commercer ou périr, et nous devons beaucoup nous améliorer sur ce plan. Certaines des initiatives que nous avons menées, notamment les missions commerciales d'Équipe Canada, ont donné de fort bons résultats.

J'ai participé à une réunion des premiers ministres avec M. Chrétien, peu après l'élection de son gouvernement, en décembre 1993. Non sans ironie, j'ai dû écouter une visite commerciale en Asie du Sud-Est et en Malaisie pour participer à cette réunion. Pour me remplacer, j'ai envoyé l'un de mes brillants jeunes ministre, un garçon du nom de Glen Clark, en Asie, et j'ai rejoint la délégation dans la partie nord de l'Asie après la réunion des premiers ministres.

Quand le premier ministre du Canada a demandé qu'on donne des conseils à un «nouveau Premier ministre», je lui ai suggéré d'envoyer Équipe Canada en Asie. J'ai précisé que nous avions besoin de nous attaquer plus vigoureusement à l'Asie et d'y assurer une forte présence, que la meilleure façon d'y parvenir était que le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces aillent ouvrir des portes au plus haut niveau pour que nos gens d'affaires puissent vendre leurs produits et leurs services. Notre tâche au sein du partenariat est d'ouvrir des portes. Celle des gens d'affaires est de conclure des transactions. C'est la formule.

À cette fin, la première mission commerciale d'Équipe Canada a permis de conclure des transactions représentant neuf milliards de dollars. C'était la plus importante mission commerciale jamais organisée par le Canada en Chine; la deuxième mission commerciale d'Équipe Canada, en Inde, au Pakistan, en Indonésie et en Malaisie, a rapporté entre 8,5 et neuf milliards de dollars; la dernière, en Corée, aux Philippines et en Thaïlande, a permis de conclure pour environ 20 milliards de dollars de transactions, sous forme de protocoles d'entente, d'accords de principe ou de contrats.

Nous sommes de plus en plus efficaces. Je dis à nos gens d'affaires que si cela doit les aider à encourager la personne avec qui ils négocient nous irons sur place pour tenter d'obtenir des signatures; mais si l'on cherche à les entraîner dans une

are being pressured to get into a bad deal, then do not it — to use us strategically. That is one example of how we can build a greater presence.

It was quite impressive to be able to work with Senator Austin within the Canada-Chinese Business Council and to witness the leadership he showed in getting the business community on board to go to China. It is quite something to see 1,700 people attending a banquet in the Great Hall with the Chinese leadership and the Canadian leadership, to witness the impact it had. That was the largest trade mission that had ever come to China. It was even bigger than Chancellor Kohl's visit the year previous.

That is the way in which a medium-sized power like Canada can have a strategic presence and then build on the long-term relationships into Asia.

The year of the Asia Pacific region, 1997, is an immense opportunity. We should be quite strategic about it. The importance of Asia to Vancouver you will notice if you are here this weekend. If you were to talk to real estate agents, you would know that the real estate market ebbs and flows around Chinese New Year. If you were in Chinatown, you would be overwhelmed by the turnout of people, both Chinese and non-Chinese, for the celebration of the Year of the Ox and the importance that that has culturally to our city. The Chinese dragonboat races in June are a part of a huge festival that brings people of various cultures together. It is a great provider of cross-cultural understanding. These events are important in Vancouver, and in British Columbia.

July 1, 1997 represents both an opportunity and a threat. It will irrevocably change the nature of Hong Kong. Professor Goldberg has talked about that. We can take great advantage of people wanting to have their assets more strategically located and we should focus on that opportunity for Canada.

We will have an immense opportunity in August 1997 when the World Chinese Entrepreneur Conference comes here to Vancouver, to be held for the first time outside of Asia. It will take place from August 25 to 28, and there will be 2,000 delegates representing \$2 trillion in assets.

To reinforce what Dr. Goldberg has said about the Chinese leadership, ethnic Chinese are the key leaders in Thailand, the Philippines, Indonesia, most of the major countries outside of Korea and Japan. That is a great opportunity for us to help our small and medium-sized enterprises particularly, with a parallel trade event, a trade forum.

APEC will also be an excellent opportunity to meet leaders from Asia, who will be coming to Vancouver on November 24 and 25. APEC, if you will recall, is the Asia Pacific Economic Cooperation, and I think Canada has an opportunity to expand that cooperation beyond what the United States would like it to be, which is a liberalization of trade and investment to one that deals with other important issues. The sustainability of cities is a huge problem, particularly in Asia. We must also look at how

transaction dangereuse, qu'ils s'abstiennent de nous appeler — ils doivent nous utiliser de façon stratégique. C'est là un exemple de la façon dont nous pouvons mieux affirmer notre présence.

J'ai été très heureux de travailler avec le sénateur Austin au sein du Conseil commercial Canada-Chine et de voir le leadership dont il a su faire preuve pour inciter les gens d'affaires à l'accompagner en Chine. Il faut avoir vu au moins une fois dans sa vie 1 700 personnes assister dans la salle d'honneur à un banquet avec les dirigeants chinois et canadiens, il faut voir l'effet que cela peut produire. C'était là la plus importante mission commerciale jamais envoyée en Chine. Elle avait même plus d'ampleur que celle du chancelier Kohl, l'année précédente.

C'est la façon dont une puissance de taille moyenne comme le Canada peut établir une présence stratégique et des relations à long terme en Asie.

L'Année de l'Asie-Pacifique, 1997, est une occasion en or. Nous devrions l'aborder de façon très stratégique. L'importance de l'Asie pour Vancouver, vous la constaterez si vous restez ici cette fin de semaine. Si vous parlez avec des agents immobiliers, vous saurez que le marché immobilier fluctue en fonction du Nouvel An chinois. Si vous visitez le Chinatown, vous serez étonnés de voir la foule de Chinois et de non-Chinois qui viennent célébrer l'avènement de l'Année du boeuf et l'importance de cet événement culturel dans notre ville. Les courses de canots-dragons chinois, en juin, se déroulent dans le cadre d'un grand festival qui réunit les membres de diverses cultures. C'est une excellente occasion de promouvoir la compréhension interculturelle. Ces manifestations sont importantes à Vancouver et en Colombie-Britannique.

Le 1^{er} juillet 1997 nous ouvre des perspectives et représente aussi une menace. Ce jour-là, la nature de Hong Kong changera irrémédiablement. M. Goldberg en a parlé. Il peut nous être très profitable que des gens veuillent replacer leurs avoirs de façon plus stratégique, et nous devrions mettre l'accent sur cette occasion pour le Canada.

Nous aurons d'immenses possibilités en août 1997, lorsque la Conférence mondiale des entrepreneurs chinois se tiendra ici, à Vancouver, pour la première fois à l'extérieur de l'Asie. Elle aura lieu du 25 au 28 août et elle attirera 2 000 délégués qui gèrent des avoirs de deux billions de dollars.

Comme l'a dit M. Goldberg au sujet du leadership chinois, les Chinois sont des intervenants clés en Thaïlande, aux Philippines, en Indonésie, dans la plupart des grands pays sauf en Corée et au Japon. Nous avons donc là l'occasion rêvée d'aider notre petite et moyenne entreprise, en particulier, en tenant une manifestation commerciale parallèle, une tribune commerciale.

L'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique nous donnera aussi une belle occasion de rencontrer les dirigeants asiatiques qui viendront à Vancouver les 24 et 25 novembre. Je crois que le Canada pourra à ce moment prolonger ses liens de coopération au-delà de ce qui plairait aux États-Unis, c'est-à-dire la libéralisation du commerce et de l'investissement, et englober d'autres questions importantes. Le développement durable des villes est un immense problème, en

we can assist our small and medium-sized enterprises. You have heard of some of the difficulties prior to our testimony. It is an immense challenge to us as a country to provide the advice, the resources, and the briefing, before people who are export-ready get involved in these challenging markets.

These are a couple of areas where Canada, through APEC, can expand the range of activities that are considered by our First Ministers. I am working through the National Round Table and with the Asia Pacific Foundation and the Federation of Canadian Municipalities on the whole issue of sustainable cities.

To illustrate what I am talking about, New Delhi is one of the areas I am working on out of UBC on an urban growth strategies initiative. New Delhi, the metropolitan area, will grow from 14 million people to 37 million people in the next 15 years. That is the scale of urbanization that is happening.

The Pearl River Delta is another area we are looking at, which is south Guangdong province, Hong Kong; Macau will grow from 30 million people to 60 million people. The scale is staggering. There is a need for infrastructure to find a balance between economic development, environmental integrity and social progress. What is meant by "sustainability"? It means that you can breathe the air, that you can drink the water, and that you can eat the food without being poisoned. Those are things that we take for granted but which you cannot take for granted in most of the cities that I am talking about.

In the FEEEP Committee — Food, Energy, Environment, Economy and Population — which is a committee of APEC, a number of meetings are taking place where Canada can play a role in stressing that economic development is good, but not if you do not have a healthy environment and social progress, in terms of rich and poor, men and women, and some of the other issues such as human rights and child labour.

I put that before you as something we should look at: to use APEC to trigger Canada's role of being a leader on sustainability issues — with people like Maurice Strong, and many others.

Mr. Chairman and members of the committee, those are my remarks. I can leave the written copy of my notes with you. I am quite prepared to answer any questions you might have for Dr. Goldberg and myself.

Senator Andreychuk: Two or three years ago, the joint committee of the Senate and House of Commons which considered foreign policy heard of many problems with the port here in British Columbia. I will remind you that I come from the prairies and I am not only talking about the wheat problems. Those have been aired and continue to be a sore point for all of

particulier en Asie. Nous devons aussi examiner de quelle façon nous pouvons aider la petite et moyenne entreprise. Les témoins qui nous ont précédés vous ont déjà fait part de certaines des difficultés à anticiper. Le défi est immense pour notre pays. Nous devons fournir des conseils, des ressources et de l'information pour que les exportateurs qui sont disposés à le faire se lancent sur ces marchés difficiles.

Il y a deux ou trois secteurs où le Canada, par l'entremise de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, peut élargir la gamme d'activités envisagée par nos premiers ministres. Je collabore aux travaux de la Table ronde nationale et à ceux de la Fondation Asie-Pacifique et de la Fédération des municipalités canadiennes au sujet de toute cette question du développement durable des villes.

Pour illustrer mon propos, je prendrai l'exemple de New Delhi, l'une des questions que j'étudie à l'Université de la Colombie-Britannique en vue d'élaborer une initiative sur les stratégies de croissance urbaine. La population de New Delhi, dans la zone métropolitaine, passera de 14 millions de personnes à 37 millions de personnes au cours des 15 prochaines années. C'est à ce rythme que l'urbanisation progresse.

Nous nous intéressons aussi au delta de la rivière Pearl, dans le sud de la province de Guangdong, à Hong Kong; la population de Macau passera de 30 à 60 millions. Les chiffres sont effarants. Nous avons besoin d'une infrastructure qui nous permettra d'équilibrer le développement économique, l'intégrité de l'environnement et le progrès social. Que signifie l'adjectif «durable»? Cela signifie que vous pouvez respirer l'air, que vous pouvez boire l'eau, que vous pouvez consommer la nourriture sans vous empoisonner. Pour nous, cela va de soi, mais ce n'est pas la même chose dans la plupart des villes dont je vous parle.

Le comité des aliments, de l'énergie, de l'environnement, de l'économie et de la population — un comité de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique — tient un certain nombre de réunions où le Canada peut jouer un rôle en faisant valoir que le développement économique est une bonne chose, mais pas au détriment de l'environnement et du progrès social, de l'équité entre riches et pauvres, hommes et femmes, et d'autres questions dont les droits de la personne et le travail des enfants.

Je vous propose d'examiner la possibilité de recourir à l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique pour affirmer le leadership du Canada en matière de développement durable, avec des gens comme Maurice Strong et bien d'autres.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, voilà ce que j'avais à vous dire. Je peux vous laisser copie de mes notes. Je suis maintenant prêt à répondre aux questions que vous voudriez nous poser, à M. Goldberg et à moi-même.

Le sénateur Andreychuk: Il y a deux ou trois ans, le comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes qui étudiait les questions de politique étrangère a entendu parler des nombreuses difficultés qu'éprouvait le port en Colombie-Britannique. Je vous rappelle que je représente les Prairies, mais je ne parle pas seulement des problèmes liés au blé. Ces problèmes ont été bien

us. At that time, we heard there were many small- and medium-sized businesses looking either south or to Asia, that their constant complaint was the port situation in British Columbia. I continue to hear that as a problem. How do you react to that?

In fact, some are saying that they can truck into the United States and use an American port and be better off than using British Columbia, not only because of some of the labour conflicts but also because of the high costs, the down time, the lack of organization that they have experienced, to allow their goods to get on in a competitive way. We are losing again on a national basis because of a port issue. Do you agree or not?

Mr. Harcourt: You are approximately 30 per cent correct. Ten years ago I would have said that you were approximately 90 per cent correct. The port, the shippers, the unions, the railroads and the airport have done a lot of work in the last 10 years to clean up many of the problems and inefficiencies. As a matter of fact, you can get to Chicago more quickly from Vancouver port than from the United States side. CN and CP have improved dramatically their ability to ship goods. The same with the port here. When you talk to the Chinese, Japanese, Taiwanese and Korean shipping companies, the level of criticism is still there but it is far less than it used to be.

I have not had any conversations with some of the potash and sulphur and grain organizations from the prairies, but my sense is that there has been tremendous progress. With the new port facilities here, the new container port at Roberts Bank, the new runway and new terminal, there has been an improvement in the efficiency. There is still work to be done.

Senator Andreychuk: It was not the airport; in fact, I hear compliments on that. But certainly there are complaints about the ports, and it is not from the traditional wheat and potash organizations, but from the new small entrepreneurs who need some space on a container. They do have markets and they do have a niche in Asia. They have made the contacts, they take the risk.

Mr. Goldberg: There has been a significant change in the port, and I am not apologizing for the remaining inefficiencies. The culture of the port has changed in the last half-dozen years. It has accelerated from being a standard public utility, where the job of the port was there because it was mandated by federal legislation to be there; it was a regulated monopoly, except it was not a monopoly because we had to compete with people to the south. With the new legislation and the new organization of the port, the port sees itself as a business and the port sees that it has to compete globally. There has been a number of missions abroad where unions and management and government people have all been represented. When Delta Port opens in June, it will double our container capacity. Not only will it double, but also there will be intermodal transfer. On that site will be a freeway, trains and ships. We will be able to get goods transferred from one mode to another for transhipment across North America or down the coast

exposés et continuent de nuire à tous. À l'époque, on nous avait dit que les nombreuses petites et moyennes entreprises qui voulaient prendre de l'expansion vers le sud ou en Asie se plaignaient de la situation portuaire en Colombie-Britannique. J'entends toujours parler de ce problème. Qu'est-ce que vous avez à nous dire à ce sujet?

En fait, certains disent qu'ils peuvent expédier les marchandises par camion dans les ports américains et que cela vaut mieux que de passer par la Colombie-Britannique, en raison non seulement des conflits de travail mais aussi des coûts élevés, des temps morts, du manque d'organisation auquel ils ont dû faire face, pour que leurs produits demeurent compétitifs. Un problème portuaire nuit à l'ensemble du pays. N'êtes-vous pas d'accord?

M. Harcourt: C'est juste à environ 30 p. 100. Il y a dix ans, j'aurais dit que c'était juste à environ 90 p. 100. Le port, les chargeurs, les syndicats, les chemins de fer et l'aéroport ont beaucoup fait au cours des dix dernières années pour régler une grande partie des problèmes et des inefficacités. De fait, vous pouvez vous rendre à Chicago plus rapidement en passant par le port de Vancouver que de n'importe quel point aux États-Unis. Le CN et le CP ont amélioré de façon spectaculaire leur capacité de fret. Cela vaut aussi pour le port. Lorsque vous parlez à des chargeurs chinois, japonais, taiwanais et coréens, ils ont encore des critiques à vous faire, mais beaucoup moins que par le passé.

Je n'en ai pas discuté avec les organisations de commercialisation de la potasse, du soufre ou des céréales dans les Prairies, mais j'ai l'impression que nous avons fait beaucoup de progrès. Grâce aux nouvelles installations portuaires, ici, le nouveau port à conteneurs Roberts Bank, la nouvelle piste et les nouvelles installations terminales, nous sommes plus efficaces. Et il y a encore du travail à faire.

Le sénateur Andreychuk: Je ne parle pas de l'aéroport; en fait, on me dit beaucoup de bien de cet aéroport. Par contre, il y a de nombreuses plaintes au sujet des ports, et de la part seulement des organisations traditionnelles de commercialisation du blé et de la potasse, mais aussi des petits entrepreneurs qui viennent d'arriver sur le marché et qui ont besoin d'espace dans les conteneurs. Ils ont des marchés et un créneau en Asie. Ils ont établi des contacts, ils ont pris des risques.

M. Goldberg: Les choses ont beaucoup changé au port, et je ne cherche pas à excuser les lacunes qui demeurent. La culture portuaire a évolué depuis cinq ou six ans. Le port n'est plus un service public standard, dont les fonctions étaient définies par la législation fédérale; il devait s'agir d'un monopole réglementé, mais ce n'était plus un monopole parce que nous devions faire face à la concurrence de nos voisins du Sud. Grâce à la nouvelle loi et à la nouvelle organisation du port, le port lui-même se considère comme une entreprise et comprend qu'il est en concurrence avec les ports du monde entier. Il y a eu plusieurs missions auxquelles les syndicats et les représentants de la direction et du gouvernement ont tous participé à l'étranger. Lorsque le port de Delta sera inauguré, en juin, notre capacité de traitement des conteneurs va doubler. Non seulement elle doublera, mais en outre nous pourrons offrir des services de transfert intermodal. La route, le chemin de fer et le transport

in as efficient a manner as can be found anywhere in the northwest.

The port had an enormous dose of reality when it had to compete against SeaTac, and now increasing Portland on the Willamette River. That competition more than anything else will get small business the service it needs. It is a very changed organization from what it was five or six years ago.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I apologize to the witnesses if my extraneous remarks were ego-Torontocentric. I am ego-Torontocentric. Toronto has the largest population of Asians, growing faster than any other part of the country. We also look at Asian trade through our prism and let me walk you through my little prism.

I consider one of our roles here to be to provide strategic advice to the governments, federal and provincial, on this very important issue of growth and trade. Let me take you through my analysis briefly and perhaps you can both comment.

There is no question at all that we are here because we all accept that there is explosive growth and opportunity for Canada in the Asian markets.

If one examines our current trade in a strategic sense — and again these numbers are not current; they are 1994-1995 numbers — it can be seen that we have a strategic trade deficit with Asia. If you analyze the numbers once again and subtract the traditional trade exports which are resource-based, there is an even larger trade deficit. It brings me to the comment that both of you made about the over dependence that we in central Canada have and I think Canada has with respect to the Auto Pact. But the benefits of the Auto Pact is that it is value-added, it is job-intensive; it is not resource-driven, it is job driven. And those, I think, are unassailable.

Having said that, would it not be better for this committee to focus on sectors of managed trade like the Auto Pact so that we can quickly attack this growing trade deficit with Asia? It is my view that within the next five or seven years Russia, the Ukraine and others will come on very quickly with respect to resources. Our resource-based exports will be under great challenge at lower price structures and that means that we have to move smartly ahead on value-added.

In its 1994 report, the Conference Board concludes that since 1970, we have made very little structural changes in our trade picture, notwithstanding the bells and whistles that we have talked about in the last little while.

maritime convergeront sur ce point. Nous serons en mesure de transférer les marchandises d'un mode à l'autre pour les réexpédier dans toute l'Amérique du Nord ou le long de la côte de façon aussi efficace que n'importe où dans le Nord-Ouest.

Le port a dû réviser ses positions lorsqu'il s'est vu mis en compétition avec SeaTac et maintenant, de plus en plus, avec les installations de Portland sur la rivière Willamette. Cette concurrence plus que tout autre facteur permettra à la petite entreprise d'obtenir les services dont elle a besoin. L'organisation est aujourd'hui très différente de ce qu'elle était il y a cinq ou six ans.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, je demande aux témoins de m'excuser si mes commentaires étaient torontocentriques. Je suis torontocentriste. Toronto compte la plus forte population asiatique, une population qui croît plus rapidement que partout ailleurs au pays. Nous abordons aussi les échanges commerciaux avec l'Asie de notre point de vue, et permettez-moi de vous l'exposer un peu plus en détail.

Je considère que l'un de nos rôles, ici, consiste à fournir des conseils stratégiques aux gouvernements fédéral et provinciaux au sujet de cette très importante question de la croissance et des échanges commerciaux. Je vais d'abord vous résumer mon analyse et vous pourrez peut-être y répondre.

Il est indéniable que nous sommes ici parce que nous reconnaissions tous la croissance exponentielle des marchés asiatiques et les vastes perspectives qu'elle offre au Canada.

Si l'on examine notre commerce actuel sur le plan stratégique — et là encore les chiffres datent un peu; ce sont des chiffres de 1994-1995 —, on constate que nous accusons un déficit commercial stratégique avec l'Asie. Si vous analysez les chiffres et que vous soustrayez les exportations traditionnelles, axées sur les ressources, le déficit est encore plus marqué. Cela m'amène aux commentaires que vous avez faits au sujet de la dépendance du centre du Canada et, à mon avis, de tout le Canada, relativement au Pacte de l'automobile. Mais les avantages du Pacte automobile résident dans la valeur ajoutée, dans le fait qu'il s'agit d'une industrie à forte intensité de main-d'œuvre; il ne s'agit pas d'une industrie axée sur les ressources, mais bien d'une industrie axée sur la main-d'œuvre. Je crois que ces avantages sont incontestables.

Ceci dit, est-ce qu'il ne vaudrait pas mieux que le comité se penche sur les secteurs du commerce administré comme le Pacte de l'automobile pour que nous puissions rapidement nous attaquer à ce déficit commercial croissant avec l'Asie? À mon avis, d'ici cinq ou sept ans, la Russie, l'Ukraine et d'autres pays nous livreront une concurrence féroce sur le plan des ressources. Nos exportations tributaires des ressources seront gravement menacées par le déclin des pris, et cela signifie que nous devons progresser sur le front des produits à valeur ajoutée.

Dans son rapport de 1994, le Conference Board concluait que, depuis 1970, nous avions apporté très peu de changements structurels à notre situation commerciale, en dépit de tous les changements cosmétiques dont nous avons parlé récemment.

Could you give us the benefit of your advice vis-à-vis Asia as to how, if my analysis is correct, we could focus managed trade sectors so that we could deal with job intensity.

Let me throw out one idea. We spend a lot of time on Auto Pact in Ontario trying to incorporate the Japanese auto makers within the Auto Pact. It has been a huge debate and a huge issue, and it has been resolved quite handsomely. I have always thought to myself: Why are we doing that? Why do we not end up with an auto pact with Japan directly? Why do we have to modulate that with the United States?

Therefore, I raise that. Are there sectors and is this a valid line of analysis for us to make, or for me to make?

Mr. Goldberg: Those are certainly useful insights about where we stand currently. One of the facts about the Auto Pact is that it is not an earner of foreign exchange. If we need money to pay for things, the biggest net earner of foreign exchange in Canada continues to be natural resources, because we do not have to pay anything for them. They come off the land and it is 100 per cent foreign exchange value-added. The Auto Pact has to be put in that context.

The vulnerability we face as a result of the Auto Pact does add risk. When we look at the return in terms of jobs, we also have to start looking in terms of the riskiness. I love real estate investment. When foreigners buy real estate, it is fabulous because we keep the money and the property; there is no blackmail value. If I threaten to shut down an office building, be my guest, we will take it over if you do not pay your taxes. On the other hand, if I threaten to shut down an auto plant, the blackmail value is huge in terms of jobs; there is a no question.

There is a second problem with the way the Conference Board and others look at what we do. I will give you some examples. There is a very high valued-added mill that has opened in Prince Rupert. This valued-added mill takes high-grade hemlock and allows wealthy Japanese to come over and pick the hemlock logs they like. The stuff is then numerically milled in a state-of-the-art mill. It is handled by people with white gloves who pull it off the green chain. It is often blessed by a Shinto priest and some of the people in Prince Rupert have also been selling tourist services. It still goes out as cubic metres of log. That log bears no relationship whatsoever to a standard 2x4 we sell into the United States. The same thing with the lumber we send to Japan. Japanese lumber, because we high-grade it and package it differently, is worth three to six times what it would sell for as U.S. dimensional lumber. It still goes out as millions of cubic feet.

Pourriez-vous nous faire profiter de vos conseils au sujet de l'Asie quant à la façon dont, si mon analyse est exacte, nous pourrions cibler certains secteurs du commerce administré, de façon à tenir compte de l'intensité de main-d'œuvre.

Permettez-moi d'avancer une idée. Nous consacrons beaucoup de temps au Pacte de l'automobile en Ontario, pour tenter d'y intégrer les fabricants d'automobiles japonais. Cette question a donné lieu à un vaste débat et elle a été réglée de façon fort élégante. Je me suis toujours demandé pourquoi nous agissons ainsi. Pourquoi ne songeons-nous pas à conclure un pacte de l'automobile directement avec le Japon, pourquoi devons-nous moduler la situation avec les États-Unis?

Je vous pose donc la question. Y a-t-il des secteurs et est-ce une façon valable d'examiner les choses pour nous, pour moi?

M. Goldberg: Ce sont certainement des idées utiles au sujet de ce que nous faisons actuellement. Un des aspects du Pacte de l'automobile, c'est qu'il ne nous rapporte aucune devise étrangère. Si nous avons besoin d'argent pour payer les produits, la principale source de devises étrangères au Canada demeure les richesses naturelles, parce que nous n'avons rien à payer pour les exploiter. Elles sont sur notre territoire, et sur le plan des devises étrangères, c'est une valeur ajoutée de 100 p. 100. Le Pacte de l'automobile doit être jugé dans ce contexte.

La vulnérabilité qui découle du Pacte de l'automobile ajoute un élément de risque. Lorsque nous examinons le rendement en termes d'emplois, nous devons aussi l'examiner en termes de risques. J'adore l'investissement immobilier. Lorsque des étrangers achètent de l'immobilier, c'est fabuleux puisque nous touchons l'argent et nous gardons la propriété; il n'y a aucune valeur de représailles. Si je menace de fermer un édifice à bureaux, cela n'a rien d'inquiétant: l'immeuble peut être saisi si le propriétaire ne paie pas ses taxes. Par contre, si je menace de fermer une usine d'automobiles, la valeur de représailles est immense en termes d'emplois; c'est indiscutable.

Il y a un autre problème quant à la façon dont le Conference Board et d'autres intervenants évaluent ce que nous faisons. Je vais vous donner quelques exemples. Une scierie à très forte valeur ajoutée a ouvert ses portes à Prince Rupert. Cette scierie à valeur ajoutée traite de la pruche de grande qualité et permet aux riches Japonais de venir choisir les billes qui les intéressent. Ces billes sont ensuite débitées de façon numérique dans une scierie ultra-moderne. Le travail est effectué par des gens qui portent des gants blancs et qui retirent le bois de la chaîne. Le bois est souvent bénit par des prêtres shintoïstes, et quelques entreprises de Prince Rupert se greffent à cette industrie pour offrir des services touristiques. Le produit s'exprime toujours en mètres cubes de bille. Ces billes sont fort différentes du 2 x 4 standard que nous vendons aux États-Unis. C'est la même chose pour le bois-d'œuvre que nous expédions au Japon. Le bois-d'œuvre destiné au Japon, parce que nous le sélectionnons et le traitons différemment, vaut de trois à six fois plus que le bois de construction de dimensions courantes que nous vendons aux États-Unis. Le volume de production s'exprime encore en millions de pieds cubes.

The same thing happens with many of our fishing resources that we value-add enormously by packing with local labelling and putting them in fancy packages and pre-cutting them. I have seen salmon go for \$5 a pound at the Granville Island Market; smoked salmon, \$100 a pound in Tokyo and Hong Kong. That is huge value-added.

Are these things going to make us rich? No, they are not going to make us rich but they do point out that the new economy we live in. The metaphor I like to use is: "Sold by the gram and not by the ton." As a result, it tends to escape the traditional metrics we have because the traditional metrics tended to focus on goods. The greatest value-added we have is now going out as an electronic signal over the Internet, and we do not even calculate that.

When I look at how we have diversified — and the problem is the new economy involves many subtle things. We have a business here approaching \$200 million in hot-house foods. It is not going to rival prairie grain, but it is very high value-added. We sell a lot of flowers around the world that are grown in hot houses in the Fraser Valley. We sell berries. We sell wines as they do in the Niagara Peninsula, very high value-added non-traditional exports. They are very difficult to pick up, as a result. Our tourist business here is a monstrous business. It is very difficult to trap because it shows up in the other places.

Your analysis is accurate when we look at the existing economy. The future economy is not in things we can touch. Things are much more ephemeral — ideas going on electronic signals; people visiting the country; selling very high value-added things, all of which escape our metric net. We need to have some very different metaphors for the future of trade and start measuring as a result of those metaphors.

Another metaphor I use is that a lot of the stuff we have now is on FM, and all we have is an AM radio. We have to get both bands.

The past is undoubtedly solidly entrenched. When I talk about the past, I am not saying to get rid of resources or the Auto Pact. They are very successful and continue to be important elements of our trade strategy. We have to look elsewhere because the new economy will manifest itself in different ways. We already have some astounding successes. No one would have thought of Canada as a world-class wine producer, both from the Okanagan and from the Niagara Peninsula. We did it. Why? Because free trade gave them no choice but to do it. It was that or extinction.

La même chose se produit dans le cas des pêcheries. Nous ajoutons beaucoup de valeur aux produits lorsque nous emballons le poisson localement et que nous l'étiquetons et le mettons dans des boîtes spéciales, lorsque nous le découpons. J'ai vu du saumon à 5 \$ la livre au marché de l'île Granville et du saumon fumé à 100 \$ la livre à Tokyo et à Hong Kong. C'est une énorme valeur ajoutée.

Est-ce que cela nous permettra de devenir riche? Non, nous n'allons pas nous enrichir ainsi mais cela révèle bien la nouvelle économie dans laquelle nous vivons. J'aime parler de produits «vendus au gramme et non pas à la tonne». De la sorte, on échappe ainsi à la tyrannie du métrique, qui met plutôt l'accent sur le produit. Le meilleur exemple de valeur ajoutée, à l'heure actuelle, est celui du signal électronique d'Internet, et nous ne faisons même pas entrer cette valeur dans nos calculs.

Quand je songe à la façon dont nous nous sommes diversifiés — et le problème c'est que la nouvelle économie comporte de nombreux aspects très subtils. Le secteur des produits cultivés en serre représente presque 200 millions de dollars. Il ne menace pas les céréales des Prairies, mais il offre une très forte valeur ajoutée. Nous vendons beaucoup de fleurs dans le monde entier, des fleurs de serre cultivées dans la vallée du Fraser. Nous vendons des baies. Nous vendons des vins comme les entreprises de la péninsule du Niagara, des produits d'exportation non traditionnels à très forte valeur ajoutée. Ce sont des produits dont il est très difficile de rendre compte. Notre industrie touristique a un énorme chiffre d'affaires. Il est très difficile de la cerner parce que ses éléments figurent à divers endroits.

Votre analyse est exacte si l'on prend l'économie existante. L'économie de l'avenir portera sur des produits non tangibles. Des produits beaucoup plus éphémères, des idées transmises au moyen de signaux électroniques; des personnes qui visitent des pays; des produits à très forte valeur ajoutée, des produits qui échappent à notre filet métrique. Nous avons besoin de métaphores bien différentes pour définir l'avenir de nos échanges commerciaux et il faut commencer à mesurer les résultats de ces métaphores.

Une autre métaphore que j'aime bien, c'est qu'une bonne partie de ce que nous avons maintenant est diffusée sur bande FM, mais nous n'avons qu'un poste radio AM. Nous avons besoin des deux types de fréquence.

Notre passé, c'est indéniable, nous suit. Lorsque je parle du passé, je ne dis pas qu'il faut cesser de s'intéresser aux ressources ou au Pacte de l'automobile. Ce sont des secteurs très productifs qui demeurent des éléments importants de notre stratégie commerciale. Nous devons aussi chercher ailleurs parce que la nouvelle économie se manifestera sous différentes formes. Nous avons déjà connu des succès étonnantes. Personne n'aurait cru que le Canada pouvait produire des vins de calibre mondial, tant dans la vallée de l'Okanagan que dans la péninsule du Niagara. Nous y sommes parvenus. Pourquoi? Parce que le libre-échange ne nous a pas laissé le choix. Il fallait le faire, ou disparaître.

We are finding ourselves doing some interesting things in terms of being globally competitive. But they are not in places that Canadians traditionally look to, and that is the problem. We need both the old economic metaphors and some new economic metaphors. Then we can have some balance between the two.

Managed trade unfortunately tends to be an older economic metaphor. The new economic metaphor, which is value-added ideas, is one that is not easy to capture in a managed trade relationship.

Senator St. Germain: My question is to former Premier Harcourt. You were doing an excellent job and you replaced yourself with that young fellow; I want you to know that we miss you in many ways.

My question is a question that I posed earlier to Dr. Saywell. How do we reconcile and deal, in a consistent manner, if there is a such a thing as a consistent manner, with violations to human rights? You also mentioned child labour. We speak of labour disruptions that are taking place right now in some of these countries; that the rights of the labour force are being denied.

You have always professed to be a great social democrat, and I am sure you still are, sir. How do we deal with this and show any consistency? Do we allow our economic desires and needs to override these important issues that have to be dealt with? If we are going to showcase ourselves as an example to the world, how do we justify trading with these countries and tying ourselves in, very closely in some cases, with them in various trade relations?

Mr. Harcourt: That is a very difficult set of questions. We have to realize that these are rapidly developing and modernizing countries in Asia, aside from those in Japan which are quite state-of-the-art in terms of being modern. And of course, the new tigers and dragons in Korea, Taiwan, Singapore and Hong Kong are also advancing very quickly.

We should have some modesty in Canada and think of our own history. From 1867 to 1917, women did not have the vote. People without property did not have the vote. Chinese and Japanese did not get the vote until the late 1940s. The Asian community was not allowed to join the professions until the 1950s. When buying a house in the British Properties here in Vancouver, one signed stating that one would not sell to people who were Jewish or Asian. That has gone now, but we should realize that we are not perfect and that we also developed as a democracy.

Our role should be to help, as we are, in very practical ways in China to develop a form of arbitration and some consistency in dealing with patent protection and training for judges and some of

Nous effectuons maintenant des manœuvres fort intéressantes pour assurer notre compétitivité à l'échelle mondiale. Mais ce n'est pas dans les secteurs vers lesquels les Canadiens se tournent traditionnellement, et c'est là que le bât blesse. Il nous faut utiliser aussi bien les métaphores de l'ancienne économie que celles de la nouvelle économie. Nous atteindrons alors à l'équilibre entre les deux.

Le commerce administré s'applique malheureusement surtout à l'ancienne économie. La nouvelle métaphore économique, celle des idées à valeur ajoutée, n'est pas facile à saisir dans le contexte d'une relation commerciale administrée.

Le sénateur St. Germain: Ma question s'adresse à l'ex-premier ministre Harcourt. Vous faisiez de l'excellent travail et vous avez demandé à ce jeune homme de vous remplacer; je tiens à vous dire que vous nous manquez de bien des façons.

Ma question, je l'ai déjà posée à M. Saywell. De quelle façon pouvons-nous régler de façon cohérente, si l'on peut vraiment parler de cohérence, les questions de violation des droits de la personne? Vous avez aussi parlé du travail des enfants. Nous discutons des interruptions de travail qui se produisent à l'heure actuelle dans certains de ces pays; les droits des travailleurs sont bafoués.

Vous vous présentiez autrefois comme un social-démocrate convaincu, et je suis certain que vous l'êtes toujours, monsieur. De quelle façon pouvons-nous tenir compte de ces problèmes avec une certaine cohérence? Est-ce que nous permettons à nos ambitions et à nos besoins économiques de prendre le pas sur ces questions importantes qu'il faut régler? Si nous voulons nous poser en exemple aux yeux du monde, de quelle façon pouvons-nous justifier nos relations commerciales avec ces pays, les liens que nous établissons avec eux, très étroits dans certains cas, dans le cadre de diverses relations commerciales?

M. Harcourt: C'est un ensemble de questions très difficile. Nous devons nous rendre compte que ces pays d'Asie évoluent et se modernisent très rapidement, non pas seulement le Japon, qui est à la fine pointe de la modernité. Évidemment, les jeunes tigres et les jeunes dragons de Corée, de Taïwan, de Singapour et de Hong Kong progressent aussi très rapidement.

Nous devrions faire preuve d'une certaine modestie au Canada et nous tourner vers notre propre histoire. De 1867 à 1917, les femmes n'avaient pas le droit de vote. Les gens qui ne possédaient pas de biens immobiliers n'avaient pas le droit de vote. Les Chinois et les Japonais n'ont pas eu le droit de vote avant la fin des années 40. Les membres de la communauté asiatique n'étaient pas autorisés à faire partie des professions libérales avant les années 50. Pour acheter une maison dans les British Properties ici, à Vancouver, il fallait s'engager par écrit à ne pas revendre la maison à des Juifs ni à des Asiatiques. Ces temps sont maintenant révolus, mais nous devons reconnaître que nous ne sommes pas parfaits et que nous sommes tout de même parvenus à créer une démocratie.

Notre rôle devrait être d'aider très concrètement la Chine, et c'est ce que nous faisons, à élaborer un système d'arbitrage et un régime de protection des brevets relativement cohérent, de

other agreements that Prime Minister Chrétien signed with Premier Li Peng when we were there.

CIDA is working in Indonesia and East Timor developing the Human Rights Commission there. These do not have quick pay-offs, but they are practical ways that Canada can share how we developed our democracy over many decades. We did not have instant democracy. As a matter of fact, some people would argue that we still have a ways to go in certain areas of social inequality.

The Chairman: Even in parliamentary institutions.

Mr. Harcourt: I was thinking of calling in a fight referee when I was watching television last night.

The Chairman: I meant the Senate.

Mr. Harcourt: Senator Austin and I have long discussions about that. I will leave those at home today, though.

We have to be sensitive about our role. In some cases, we have to be very clear, such as South Africa. It was the correct policy to boycott South Africa, to basically have international censure. It finally brought some results. For us to say that we are going to boycott China or Indonesia and not do any business with them is not necessarily the best way to go about our relationship with these emerging countries. It is far better the way we are going.

Senator St. Germain: Our trade with South Africa was considerably different in volume as opposed to Asia.

Mr. Harcourt: South Africa and the apartheid system was such an abhorrent system from an outlaw society that the world community quite rightly said that it was going to have an international boycott of South Africa.

There are tremendous opportunities with the World Trade Organization and China wanting to belong to the World Trade Organization, through APEC, through the Canada's strategic approaches that we are taking, to have an impact in helping these countries modernize.

We should not constantly lay our form of government, our liberal capitalist democratic system, on to these emerging countries. Frankly, that is a form of arrogance that James Fellows has wonderfully outlined in his book, *Look at the Sun*, which shows the fallacy of the United States thinking that everybody thinks like they do. The Asian countries, each of them in their own way, will modernize.

It is my belief, as Bing Thom said, with the grassroots democratization that is occurring in China and the leadership in China attempting to hold on for dear life, when you have 400 million or 500 million middle-class Chinese that are educated, who have access to modern technology and communications, that that will have a profound impact on economic development. Those changes will have a profound impact on the political systems and the legal systems.

former les juges et d'agir en fonction de divers autres accords que le premier ministre Chrétien a signés avec le premier ministre Li Peng lorsque nous étions là-bas.

L'ACDI oeuvre en Indonésie et au Timor oriental pour mettre sur pied une Commission des droits de la personne là-bas. Ce sont des initiatives qui ne portent pas rapidement fruit, mais elles permettent très concrètement au Canada de montrer de quelle façon nous avons établi notre propre démocratie, en plusieurs décennies. Nous n'avons pas instauré la démocratie du jour au lendemain. De fait, d'aucuns soutiennent que nous avons encore des progrès à faire pour corriger certaines inégalités sociales.

Le président: Même dans les institutions parlementaires.

M. Harcourt: Je songeais à faire appel à un arbitre devant mon poste de télévision hier soir.

Le président: Je parlais du Sénat.

M. Harcourt: Le sénateur Austin et moi avons eu de longues discussions à ce sujet, mais ce n'est pas ce dont je veux parler aujourd'hui.

Nous devons être conscients de notre rôle. Dans certains cas, il convient d'être très clairs, notamment dans celui de l'Afrique du Sud. Nous avons suivi la politique qui s'imposait quand nous avons décidé de boycotter l'Afrique du Sud, d'imposer essentiellement une censure internationale. Les choses ont enfin bougé. Je pense que de boycotter la Chine ou l'Indonésie et d'interrompre complètement le commerce avec eux n'est pas nécessairement le meilleur moyen de faire progresser nos relations avec les pays en transition. Je crois que nous avons adopté la bonne façon approche.

Le sénateur St. Germain: Le volume de nos échanges avec l'Afrique du Sud était beaucoup moins important qu'avec l'Asie.

M. Harcourt: L'Afrique du Sud et le système d'apartheid d'une société délinquante étaient si répugnantes que la communauté internationale a décidé, à juste titre, de boycotter l'Afrique du Sud.

L'Organisation mondiale du commerce offre d'immenses possibilités, surtout depuis que la Chine cherche à en faire partie; grâce à l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique et aux initiatives stratégiques du Canada, nous pouvons réellement aider ces pays à se moderniser.

Toutefois, nous ne devrions pas constamment leur proposer comme modèles notre forme de gouvernement, notre régime de démocratie libéral capitaliste. Je pense que c'est là faire preuve de l'arrogance même dont parlait James Fellows dans son livre, *Look at the Sun*, qui montre à quel point les États-Unis ont tort de tenir pour acquis que tout le monde pense comme eux. Les pays asiatiques finiront par se moderniser, chacun à sa manière.

Je pense, tout comme M. Bing Thom, que la démocratisation des masses qui s'opère en Chine, où les dirigeants s'accrochent désespérément au pouvoir, aura une énorme incidence sur le développement économique, surtout si on pense que la classe moyenne compte 400 ou 500 millions de Chinois instruits qui ont accès à la technologie moderne et à tous les moyens de communication. Ces changements auront des répercussions profondes sur les systèmes politiques et juridiques.

We need to put a lot of thought into how we respond to those situations, and we will be doing it. There will be a large NCO forum here when APEC is happening. There will be people protesting what is happening in East Timor and some of the leadership in Indonesia and protesting what is happening with the Tibetans. That will be an example of our open democracy. People have a right to free speech, a right to assemble and a right to express those opinions.

It is difficult to give a quick answer to what I think is a very important and complex issue for Canadians to grapple with into the Asia Pacific region.

Senator Corbin: Mr. Chairman, Mr. Harcourt, I was impressed by your support and boosterism for Team Canada. I happened to pick up yesterday a copy of the current *The Economist*, the cover of which says, "Why Governments should not be salesmen."

Do you see Team Canada as a permanent feature of our doing business abroad? Or, on the other hand, do you think that at one point it should detach itself from what ought to be, strictly speaking, invasively speaking, a private-enterprise matter?

Mr. Harcourt: I have read that article and I do not agree with it.

Senator Corbin: They also say some good things.

Mr. Harcourt: Our papers are so bad in this city I have to rely on other sources.

Senator St. Germain: Conrad says they are going to improve.

Mr. Harcourt: They have a long way to go.

There is a role but it should be limited. Governments should not overstep what their role is. In Asia, you are doing business with government; it does not matter whether you are in Japan or China. The impact of having the top political leaders going along with our business people in well thought out strategic trade missions is immense, particularly in Asia.

We should analyze the three visits to this date to see what worked and what did not work. Next year, we should go to the United States and to Mexico or to Europe. We have successfully tilled the soil in the last three years into Asia. The concept works very well.

As Senator Grafstein said, let us go to the areas we want to promote. One of the areas we want to promote, and that the trade figures do not illustrate, is the service sector. The trade figures do not register services and they do not register very effectively tourism, which will be bigger than forestry in this province within the next five, six years — cruise ships and trade and conference facilities will be doubled in capacity. Whistler brings \$500 million a year in revenue to the province. Other new four-season playgrounds are opening up.

Il faut prendre le temps de bien réfléchir à l'attitude que nous devons adopter dans ce genre de situation, et c'est précisément ce que nous allons faire. Un grand forum réunissant les ONG aura lieu ici pendant la conférence de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique. Des gens vont profiter de l'occasion pour protester contre ce qui se passe au Timor oriental et contre le régime indonésien, d'autres manifesteront en faveur du Tibet. Ce sera la preuve que notre système démocratique est tolérant. Les gens ont le droit de s'exprimer, de se rassembler et de dire ce qu'ils pensent.

Il est difficile de répondre rapidement à ce qui me paraît être une question très importante et très complexe pour les Canadiens au sujet de la région de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, monsieur Harcourt, j'ai été impressionné par l'appui que vous témoignez à Équipe Canada et la promotion agressive que vous en faites. Hier, je suis tombé par hasard sur le dernier numéro de *The Economist*. Sur la page couverture, on peut lire le titre «Pourquoi les gouvernements ne doivent pas jouer les négociants».

Voyez-vous Équipe Canada comme un outil sur lequel nous pourrons compter en permanence pour faire des affaires à l'étranger ou, pensez-vous au contraire qu'elle devrait un jour abandonner un domaine qui, à vrai dire, relève uniquement de l'entreprise privée?

M. Harcourt: J'ai lu l'article dont vous parlez et je ne suis pas d'accord avec son auteur.

Le sénateur Corbin: Certains points sont intéressants.

M. Harcourt: Nos journaux sont si mauvais que je suis obligé de me fier à d'autres sources.

Le sénateur St. Germain: Conrad dit qu'ils vont s'améliorer.

M. Harcourt: Ils ont du chemin à faire.

Nous avons un rôle à jouer, mais il est limité; les gouvernements devraient toujours s'en tenir uniquement au rôle qui leur revient. En Asie, il faut négocier avec le gouvernement, que l'on soit au Japon ou en Chine. En envoyant nos plus hauts responsables politiques et nos gens d'affaires en mission commerciale stratégique, nous pouvons réaliser d'immenses progrès, surtout en Asie.

Nous devrions analyser les trois visites que nous avons faites jusqu'à présent pour déterminer ce qui donne de bons résultats et ce qui est inutile. L'an prochain, nous devrions aller aux États-Unis, au Mexique ou en Europe. Nous avons réussi à bien préparer le terrain en Asie au cours des trois dernières années. Le concept est très efficace.

Comme l'a dit le sénateur Grafstein, il faut explorer les secteurs dans lesquels nous voulons promouvoir notre commerce. Un secteur intéressant est passé sous silence dans les statistiques sur les échanges commerciaux, et c'est celui des services. Les chiffres ne tiennent pas compte des services et ne mesurent pas de façon très efficace l'industrie du tourisme, dont la rentabilité surpassera celle de l'industrie forestière au cours des cinq ou six prochaines années en Colombie-Britannique. Les bateaux de croisière et les centres du commerce et des conférences verront leur capacité doubler. À lui seul, Whistler

We are shipping containers full of pre-manufactured homes to Japan now instead of logs. I would like to add pre-manufactured furniture and other goods to go along with the premanufactured homes.

The movie industry brings \$500 million a year to British Columbia. Jackie Chan did his latest movie here.

Senator Corbin: Mr. Chairman, with all respect, the witness is not answering my question. At what point do governments get out of this game?

Mr. Harcourt: I do not know if they necessarily need to get out; I think the partnership works. There are many things that governments do badly, though, and one of them is trying to pick winners, in terms of what part of the market is going to be a winner and a loser — putting in incentives and disincentives or putting out very expensive loan guarantees and subsidies.

I say that, ironically, as a Social Democrat who does not believe in a lot of that. A well-targeted trade mission with follow-up and on-the-ground staff in our embassy working in a partnership with business is still a very useful way into Asia, in particular where you are dealing with government one way or the other.

Senator Carney: In terms of Team Canada, without detracting in from it, our promotion in Asia did not start with Team Canada. It was a conservative minister, Alvin Hamilton, who opened up our trade with China. I would like to have this on the record in view of the comments that have been made, in good partisanship.

Prime Minister Joe Clark laid the foundation for the Asia Pacific Foundation. Conservative Prime Minister Brian Mulroney initiated the free trade agreement and the Asia Pacific initiative, both of which I was involved with, which led to things like the development of our Vancouver airport under local authorities. I want the record to reflect the fact that there has been a strong interest in this area in the past; even today it is not enough.

In that context, what do you think of the shut down of the B.C. Trade Corporation? Do you feel that there is a role for the provinces in the development of trade, a controversial subject because some people feel there is no role for the provinces to play? Do you feel that there is a role for the provinces in what is usually a national initiative on trade?

Mr. Harcourt: This is one of the few areas in Canada where there has been bipartisan support — and you quite correctly added that Prime Minister Mulroney was very aggressive into the Asia

rapporte 500 millions de dollars par année à la province, et l'on envisage d'ouvrir d'autres centres de plein air toutes saisons.

Ce ne sont plus des chargements de bois que l'on envoie au Japon, mais des maisons préfabriquées, auxquelles j'ajouterais également les meubles préfabriqués et les biens connexes.

L'industrie cinématographique rapporte 500 millions de dollars annuellement à la Colombie-Britannique. Jackie Chan y a tourné son tout dernier film.

Le sénateur Corbin: Monsieur le président, je vous ferai respectueusement remarquer que le témoin ne répond pas à ma question. À quel moment les gouvernements se retirent-ils du jeu?

Mr. Harcourt: Je ne sais pas s'ils doivent nécessairement le faire. Je pense que le principe du partenariat fonctionne bien. Je suis d'accord pour dire, par contre, que les gouvernements s'y prennent mal dans de nombreux cas, entre autres quand ils essaient de choisir des partenaires gagnants, selon la part du marché qui s'annonce la plus avantageuse et celle qui risque de ne pas être profitable — quand ils mettent en oeuvre des incitatifs et des désincitatifs ou accordent des garanties de prêts et des subventions coûteuses.

L'ironie, c'est que je dis cela en tant que social-démocrate qui ne croit pas vraiment en ce genre de choses. Une mission commerciale bien ciblée, un suivi efficace et une équipe qui travaille sur place à l'ambassade, en collaboration avec les entreprises, est encore un moyen très utile de percer le marché asiatique, surtout s'il faut traiter avec le gouvernement d'une manière ou d'une autre.

Le sénateur Carney: Sans vouloir rien enlever au mérite d'Équipe Canada, j'aimerais préciser que ce n'est pas Équipe Canada qui a ouvert le dialogue avec l'Asie. C'est le ministre conservateur Alvin Hamilton qui a lancé notre commerce avec la Chine. Je tiens à ajouter cet élément pour mémoire, afin de mettre en contexte les commentaires qui ont été faits, dans un bon esprit de parti.

Le premier ministre Joe Clark a dressé la charpente de la Fondation Asie-Pacifique. Le premier ministre conservateur Brian Mulroney a lancé l'idée d'un accord de libre-échange et celle de l'initiative Asie-Pacifique, deux projets auxquels j'ai participé et qui ont permis, entre autres, la mise en valeur de l'aéroport de Vancouver administré localement. Je le souligne pour que l'on se rappelle que l'intérêt à l'égard de l'Asie-Pacifique ne date pas d'hier. Aujourd'hui encore, l'intérêt qu'on y porte n'est pas suffisant.

Dans ce contexte, que pensez-vous de la fermeture de la B.C. Trade Corporation? Pensez-vous que les provinces peuvent contribuer à la croissance du commerce? Cette question suscite la controverse, parce que certaines personnes ont l'impression que les provinces n'ont pas leur place dans ce domaine. Pensez-vous que les provinces ont un rôle à jouer dans ce qui est, en général, une initiative commerciale nationale?

Mr. Harcourt: Il s'agit d'un des rares domaines au Canada sur lequel les deux partis s'entendent — et il est vrai que le premier ministre Mulroney est intervenu de façon énergique dans

Pacific, as was Joe Clark. Alvin Hamilton opened up many of the wheat opportunities. Many changes to the embassies took place under the Tories. It is important that we keep this area as non-partisan as possible.

The B.C. trade changes are an opportunity to focus on small- and medium-sized enterprises. I am working on some projects with the Canada-China Business Council and the Japan-Canada Business Council to develop a computer base which we have on this side. The trade people in Canada have WinNet, a computer base with 20,000 export-ready firms on it, 3,300 in B.C. We need to have a similar base in the Kansai, and key strategic areas such as Beijing and Guangzhou in China, so that, in order to become distributors or suppliers, our small- and medium-sized businesses can get an Internet printout of firms involved in Beijing. To this end, they could electronically do a lot of business before they get together.

Hopefully, this is an area where B.C. trade can focus, with the scarce resources that it has.

As to whether or not it was a good idea to make those changes, Senator Carney, when the media phone me for comments as to how the government is doing, I have said that my role is not to be the Don Cherry of B.C. politics. Therefore, I am not going to get into whether or not I think the it was wise for the changes to take place. I can say that I think we built up some very good initiatives through B.C. trade, working cooperatively with our federal counterparts and with other provinces.

Senator Carney: That is the central question. Is there a role for provincial involvement in trade development?

Mr. Harcourt: Yes, particularly with the small- and medium-sized export-ready firms, to get them even more ready.

The Lavalins, the West Coast Powers do quite well. It is the small- and medium-sized enterprises we can work with.

Senator Perrault: On a trade promotion visit approximately five years ago, I met one of our trade promotion officers who said told me that jet-lagged business people come from Vancouver and Toronto wanting to put a deal together in 48 hours; that they are absolutely defeated and return disenchanted. He said that we simply cannot do business that way here, and that has been confirmed by what you have said today.

Are we doing enough to give our young people a knowledge of the Pacific Rim, the facility to speak their languages and to know something about the history and social customs? I am informed that a far higher percentage of Pacific Rim countries are offering

la région de l'Asie-Pacifique, tout comme l'avait fait Joe Clark. Alvin Hamilton a beaucoup facilité le commerce du blé, et c'est en grande partie grâce aux conservateurs que nos ambassades ont connu des transformations. Dans ce domaine, il est important de ne pas faire preuve de partisannerie.

Les changements qui s'opèrent en Colombie-Britannique sur le plan commercial nous donnent l'occasion de mettre l'accent sur la PME. Je participe à quelques projets en collaboration avec le Conseil commercial Canada-Chine et avec le Conseil commercial Japon-Canada, pour créer une base de données informatisée au Canada. Les commerçants canadiens ont accès à WinNet, une base de données qui contient des renseignements sur 20 000 entreprises prêtes à exporter leurs produits, dont 3 300 sont établies en Colombie-Britannique. Il nous faut disposer de bases de données semblables sur le Kansai et les endroits stratégiques, comme Beijing et Guangzhou, en Chine. De cette façon, les PME qui souhaitent devenir distributeurs ou fournisseurs pourront obtenir par Internet la liste des entreprises qui font des affaires à Beijing. Ils pourraient ainsi utiliser les communications électroniques pour entamer des négociations avant même de rencontrer leurs partenaires éventuels.

Il reste à espérer que les entreprises de la Colombie-Britannique pourront se lancer sur cette voie, malgré le peu de ressources dont elles disposent.

Si vous me demandez, madame le sénateur, si ces changements étaient opportuns, je vous dirai simplement que quand les journalistes m'ont demandé mon avis sur le travail du gouvernement je leur ai répondu que je n'étais pas le Don Cherry de la politique en Colombie-Britannique. C'est pourquoi je ne me prononcerai pas sur l'opportunité de ces changements. Je pense toutefois que nous mettons sur pied d'excellentes initiatives commerciales en Colombie-Britannique et ce, en collaboration avec nos homologues du gouvernement fédéral et des autres provinces.

Le sénateur Carney: C'est là la question principale. Le provincial a-t-il un rôle à jouer dans l'expansion commerciale?

M. Harcourt: Oui, surtout pour les PME qui sont prêtes à se lancer dans l'exportation; nous devons aider ces entreprises à mieux se préparer.

Les sociétés comme Lavalin et la West Coast Power réussissent très bien. C'est au niveau de la PME que nous pouvons intervenir.

Le sénateur Perrault: Lors d'un voyage de promotion commerciale, il y a cinq ans environ, un de nos agents m'a dit que des gens d'affaires à peine arrivés de Vancouver et de Toronto et encore mal remis du décalage horaire veulent conclure des transactions en 48 heures; ces gens repartent en général bredouilles et très déçus. Selon cet agent, il est impossible de faire des affaires de cette façon, ce que vous avez confirmé aujourd'hui.

Nos jeunes entrepreneurs sont-ils bien armés de connaissances sur les pays riverains du Pacifique, sont-ils capables de parler les langues de ces pays et que savent-ils de leur histoire et de leurs us et coutumes? Dans nombre des pays riverains du Pacifique,

multilingual training to their young people than is being done in Canada.

I find it difficult to accept a statistic I saw a few months ago, that we have less language training in Canada now than we had 10 years ago. We better determine exactly how we are going to mount this offensive to get our share of Pacific Rim trade. It certainly involves educating young people, to mount our outposts in that area.

There is a program at Capilano College to educate talented young people in the languages of the Rim. Where is the hard information about language training in this country and the mounting of the offensive to capture our share of that market?

Mr. Harcourt: I could not agree more with two of your points: one, our business people being naive about how to do business, assuming that it is similar to taking their samples to a hotel in Toledo, Ohio, sitting down and doing a deal, and then flying home. It is not done in that manner in Asia.

I bluntly advise people who are thinking of trading into Asia that unless they are prepared to put in a year or a year and a half, to make at least four visits and to invest \$100,000 or \$150,000, to involve capable people, do not do it. It is a waste of our time to have good people go over there without doing any homework or any preparation whatsoever. That is where some training for small- and medium-sized enterprise is important.

One of the changes that I am proud of in this province, which I introduced, is equity for Asian languages in our high schools. We now have accredited high school courses in Japanese, Mandarin, Cantonese, Korean, Punjabi, Tlingit, among others. Young people, from those cultures as well as other cultures, can learn those languages and get credits for them; they can carry them forward into Capilano College and into other programs.

Senator Perrault: Are other provinces following?

Mr. Harcourt: I am not aware of that. It was very important symbolically for our Asian community finally to have equity with the European languages and the languages of the Americas, Spanish, French and English. It has had a profound impact on the Asian community here to have those languages now accredited and respected. Some of them are tough languages to learn, but so what, so is English.

Senator Andreychuk: If we talk about human rights, we are talking about Canadian values and putting them forward. It seems to me that there are many Canadians who are fighting for human rights, both within their country and elsewhere, because they believe in something called the universal code, which is the United Nations human rights code. And therefore it is not Canadian values that we are concerned about but universal values. Regardless of whether you are in Africa, Asia, Canada or the United States, those are the values we want to see. It is a disservice to say that when we raise these issues, we are somehow

les jeunes reçoivent une formation multilingue beaucoup plus poussée qu'au Canada.

J'ai vu des statistiques il y a quelques mois que j'ai trouvé difficiles à accepter; apparemment, en effet, les langues sont moins enseignées au Canada aujourd'hui qu'il y a 10 ans. Il est dans notre intérêt de trouver des moyens d'organiser notre offensive pour obtenir notre part de ce marché. Chose certaine, il faut instruire nos jeunes en vue d'établir nos avant-postes dans les pays riverains du Pacifique.

Le Capilano College offre un programme de formation aux jeunes qui désirent apprendre les langues de ces pays. Est-ce que l'on entend parler de la formation en langues dans notre pays et de la préparation de l'offensive qui nous permettra de prendre notre part du marché?

M. Harcourt: Je suis parfaitement d'accord avec vous sur deux plans: oui, nos gens d'affaires sont naïfs et ne savent pas comment faire des affaires, ils pensent pouvoir, comme à Toledo, dans l'Ohio, proposer des échantillons dans un hôtel, conclure le marché et sauter dans l'avion pour rentrer chez eux. Les affaires ne se font pas comme cela en Asie.

Je conseille carrément aux gens qui veulent faire des affaires en Asie de s'en abstenir à moins de s'y préparer pendant au moins un an ou un an et demi, de faire au minimum quatre voyages, d'investir 100 000 \$ ou 150 000 \$ et de faire appel à des compétences. C'est une perte de temps que d'envoyer nos talents à l'étranger sans aucune préparation. C'est à cet égard qu'il faut former la PME.

L'un des changements dont je suis fier et que j'ai moi-même proposé, c'est l'enseignement des langues asiatiques dans nos écoles secondaires. En effet, nous offrons maintenant dans les écoles secondaires des cours accrédités de japonais, de mandarin, de cantonais, de coréen, de punjabi et de tlingit, pour n'en nommer que quelques-uns. Les jeunes appartenant à ces cultures et les autres jeunes peuvent apprendre ces langues et obtenir des crédits qui leur permettront de poursuivre leurs études au Capilano College ou dans d'autres programmes.

Le sénateur Perrault: Qu'en est-il des autres provinces?

M. Harcourt: Je l'ignore. Il était très important pour notre communauté asiatique d'avoir enfin un équilibre entre les langues de l'Europe et des Amériques, de constater qu'on enseigne dans les écoles d'autres langues que l'espagnol, le français et l'anglais. La communauté asiatique apprécie énormément de voir ses langues reconnues et respectées. Certaines de ces langues sont difficiles à apprendre, mais, au fond, on peut en dire autant de l'anglais.

Le sénateur Andreychuk: Quand il est question des droits de la personne, on insiste sur les valeurs canadiennes et la façon de les faire respecter. De nombreux Canadiens défendent avec ardeur les droits de la personne, au Canada comme à l'étranger, parce qu'ils croient en ce que l'on appelle le code universel, le code des droits de l'homme des Nations Unies. Ce ne sont donc pas les valeurs canadiennes qui nous intéressent, mais les valeurs universelles. Qu'on soit en Afrique, en Asie, au Canada ou aux États-Unis, ce sont ces valeurs que nous préconisons en réalité. Lorsque nous soulevons des questions touchant les droits de la

pushing our values. I would hope that, in the rhetoric, we make a difference between those who are imposing Canadian values and those who truly are working for some universal issues. There are many Canadians who are doing that. If we find ourselves in Haiti, we should find ourselves dealing with the same issues, whether they are in Canada, China or Hong Kong.

Mr. Harcourt: I do not disagree at all. As a matter of fact, I would carry forward the UN Declaration of Human Rights to include economic and social rights, as well political and legal rights. From my political/philosophic viewpoint, I agree with the United Nations Charter of Human Rights. I did my law school thesis on that.

How we do it is the key. It is not that we do not believe in these rights — I hope that we all believe passionately in democratic individual rights and human rights — it is how we express them in each of the cultures we are going in. There are very few countries in this world that have fully developed practical human rights. How we help the countries develop those is a very challenging task.

Senator Andreychuk: I hoped also that we would talk about two covenants on that — that is, the question that the rights under the political and civil belong to people, and not to states and governments. For a long time, we, in the Western World have shied away from the second covenant, which is to do with economic, cultural and social rights. I am pleased to see that the east-west debate has stopped and that we are now being held to account on the second covenant. I hope that that debate through your good offices will be enlarged rather than diminished.

Senator Grafstein: I wished to touch on a topic that Senator Corbin raised, and that is the role of government. It struck me that one of the places where government can play a very useful role is that of trade intelligence — for example, in Asia, a huge percentage of the total activity is based on government procurement; the government goes out and buys things for buildings or whatever.

I was taken by a story that I read in one of the American papers with respect to the tragic death of Secretary of Commerce Brown. The story said that he was on a mission directed by his "war room" in the Department of Commerce. In this room was a chart which illustrated every country that they were actively engaged with in terms of large government procurement contracts. Commerce staff were following every country. When staff decided that it was time to move, Secretary Brown was on a plane with a group of businessmen to make sure that they brought American government pressure to bear. We do not do that. We are quite fragmented in our activities.

Mr. Harcourt: Absolutely.

Senator Grafstein: Would this be a useful thing for our committee to recommend?

personne, il est faux de dire que nous insistons sur les valeurs canadiennes. J'espère que nous savons faire la différence entre les personnes qui imposent les valeurs canadiennes et celles qui défendent les principes universels. C'est ce que font de nombreux Canadiens. En théorie, si nous étions à Haïti, par exemple, nous serions confrontés aux mêmes questions qu'au Canada, en Chine ou à Hong Kong.

M. Harcourt: Je suis entièrement d'accord avec vous. En fait, j'ajouterais même que la Déclaration des droits de l'homme des Nations Unies englobe les droits économiques et sociaux ainsi que les droits politiques et juridiques. Selon mon point de vue politique et philosophique, j'approuve entièrement la charte des droits de l'homme des Nations Unies. C'est là-dessus que j'ai fondé ma thèse à l'école de droit.

La question, c'est de savoir comment faire valoir ces droits, pas de savoir si nous y croyons. J'ose espérer que nous croyons tous passionnément aux droits démocratiques et aux droits de la personne. Il faut savoir comment ces droits s'expriment dans les cultures que nous côtoyons. Très peu de pays reconnaissent pleinement et concrètement les droits de la personne. C'est pour nous un grand défi que d'aider les pays à progresser dans ce domaine.

Le sénateur Andreychuk: J'aimerais discuter de deux principes qui sont liés à ce qui a été dit. Tout d'abord, il faut rappeler que les droits politiques et civils appartiennent aux gens, et non pas aux États ni aux gouvernements. Dans le monde occidental, on a longtemps répugné à aborder le deuxième principe dont je veux parler: les droits économiques, culturels et sociaux. Je suis heureuse de constater que le débat Est-Ouest est terminé et qu'on nous demande de rendre compte de ce deuxième principe. J'espère que, grâce à vos bons offices, ce débat sera élargi plutôt que restreint.

Le sénateur Grafstein: J'aimerais revenir sur une question qu'a soulevée le sénateur Corbin, le rôle du gouvernement. J'ai constaté avec étonnement que le gouvernement peut être très utile dans le domaine du renseignement commercial. Par exemple, en Asie, une grande partie de l'activité est liée aux marchés publics; c'est le gouvernement qui s'occupe d'acheter le nécessaire pour construire des édifices ou pour réaliser d'autres projets.

J'ai été fasciné par un article publié dans un journal américain au sujet de la mort tragique du Secrétaire au Commerce Brown. On y expliquait que le Secrétaire Brown participait à une mission orchestrée par le «centre tactique» du département du Commerce. Il y avait dans ce centre un tableau indiquant tous les pays avec lesquels le département passait d'importants contrats d'approvisionnement. Le personnel du département suivait de près la situation dans tous ces pays. Quand est venu le temps de passer à l'action, le Secrétaire Brown a pris l'avion avec un groupe de gens d'affaires, pour bien faire sentir le poids du gouvernement américain. Nous ne faisons pas ce genre de choses. Nos activités sont plutôt compartimentées.

M. Harcourt: C'est très vrai.

Le sénateur Grafstein: Est-ce que cela devrait faire l'objet d'une recommandation du comité?

Mr. Harcourt: I think it is absolutely vital; it is one of the things that I suggested could be done to assist small- and medium-sized enterprises. Frankly, that Department of Commerce data is extremely sophisticated. MITI in Japan has adopted that system throughout Japan for Japanese business to have access to that Internet information.

It would be a very useful role for government to provide the seed money to get that information. It could then be commercialized or done by the private sector. The Americans have an extremely sophisticated system. They have reached an agreement with MITI and the Japanese, and I think we should do the same.

The Chairman: Thank you very much. You have been very generous and most helpful.

The committee adjourned.

Upon resuming.

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:00 p.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's year of the Asia Pacific.

Senator John B. Stewart (Chairman) in the Chair.

The Chairman: This afternoon we begin with a panel on Japanese-Canadian relations. We have three distinguished panelists. I will introduce them in the order in which I understand they will be making initial statements. We begin with Arthur S. Hara, Chairman of Mitsubishi Canada Limited and also Chairman Emeritus of the Asia Pacific Foundation of Canada. We have Mr. Yozo Yamagata, who is Chairman of Yamagata Consulting Limited. Thirdly, we have Tamako Yagai Copithorne. I understand that Mrs. Copithorne is a long-time, experienced resident of Japan and is said to be very helpful to the committee.

Mr. Hara, would you lead off, please.

Mr. Arthur Hara, Chairman of Mitsubishi Canada Ltd.: Mr. Chairman, welcome to sunny Vancouver, Canada's gateway to Asia Pacific and the site of the 1997 APEC economic leaders conference this November. I will start off by giving a brief overview of strategy. My colleague on my right, Mr. Yamagata, will follow up with a more detailed explanation. My colleague on my left, Mrs. Copithorne, will wind up by touching upon the cultural and educational aspects, and will stress that, without mutual understanding, no one of the above will work.

The world is changing rapidly, moving toward a borderless economy and a global marketplace in which knowledge is becoming vital. The question for Canada which, due to a small

M. Harcourt: Je pense que c'est capital; c'est d'ailleurs l'un des moyens que je suggère de prendre pour aider la PME. Sincèrement, je pense que le département du commerce tient des données très complexes. Le ministère du Commerce et de l'industrie du Japon a mis ce système en oeuvre dans tout le pays pour permettre aux entreprises japonaises de consulter ces données sur Internet.

Il serait très utile que le gouvernement dégage des fonds afin de produire ce genre de renseignements. On pourrait ensuite songer à la commercialisation ou encore à la privatisation. Les Américains ont un système extrêmement complexe. Ils ont conclu un marché avec le ministère du Commerce et de l'industrie du Japon et les Japonais; je pense que nous devrions songer à faire la même chose.

Le président: Merci beaucoup. Vous avez été très patients et vos conseils nous seront fort utiles.

La séance est levée.

Reprise de la séance.

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 14 heures, pour examiner, afin d'en faire rapport, l'importance croissante de la région Asie-Pacifique pour le Canada, en prévision de la prochaine conférence sur la coopération économique en Asie-Pacifique qui doit se tenir à Vancouver à l'automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

Le président: Cet après-midi, nous allons commencer par une table ronde sur les relations nippo-canadiennes. Nous recevons trois éminents invités. Je vais vous les présenter dans l'ordre où ils doivent faire leur déclaration liminaire. Nous commençons par Arthur S. Hara, président de Mitsubishi Canada Limited, qui est également président émérite de la Fondation Asie-Pacifique du Canada. Il y a aussi M. Yozo Yamagata, président de Yamagata Consulting Limited. Troisièmement, nous recevons Tamako Yagai Copithorne. Je crois que Mme Copithorne a longtemps résidé au Japon et qu'elle sera, à ce qu'on m'a dit, très utile au comité.

Monsieur Hara, voulez-vous commencer, s'il vous plaît.

M. Arthur Hara, président de Mitsubishi Canada Limited: Monsieur le président, bienvenue dans notre ville ensoleillée, la porte d'accès du Canada vers l'Asie-Pacifique et le site de la conférence des leaders économiques de l'APEC, en novembre prochain. Je commencerai par un bref aperçu général de la stratégie. Mon collègue à ma droite, M. Yamagata, donnera ensuite des explications plus détaillées. Ma collègue à ma gauche, Mme Copithorne, terminera en abordant les aspects culturels et éducatifs et soulignera que, sans compréhension mutuelle, rien de tout cela ne pourra fonctionner.

Le monde évolue rapidement, vers une économie sans frontières et un marché mondial dans lequel le savoir devient essentiel. La question qui se pose pour le Canada qui, en raison

population base must export one-third of her GDP and is dependent on international trade, is what strategies should be pursued to ensure our international competitiveness. It is within this framework that I would like to emphasize that the Canada-Japan ties should no longer be considered in a narrow, bilateral context. Rather, the challenge is how both countries can cooperate to tackle the global marketplace, especially the Asia Pacific region.

Asia Pacific is becoming the world's most dynamic economic region and Canada must not miss out on the opportunities there. Tactically, we must increase our exports, but in a sense that is supplying fish rather than teaching how to fish. In that respect, I would point out that most of the Japanese direct investments in Canada are not in real estate, but in wealth and job-creating industrial and manufacturing operations. They are export oriented rather than being focused on the domestic market, with an ever-increasing amount being exported to countries other than Japan.

The composition of these exports is also changing, from an initial concentration on natural resources toward emphasis on value-added products, engineering and technology and even the export of plants. By "plants" I mean factories, not flora. If I may mention a personal note, our company, with its 16 joint ventures in Canada, exports 1.5 per cent of Canada's total global exports. This is one reason why efforts should be intensified to attract even more Japanese direct investment to Canada. Strategically, Canada should assist in the creation of wealth, for as these countries become more affluent the demand for goods and services will increase correspondingly and that will stimulate a long-term, vibrant export market. We should capitalize on the good will that Canada commands. In order to assist in the creation of this wealth Canada should invest in the foundation of any country's economic growth, the infrastructure, plants and technology and education. In other words, teach them how to fish. If that is done, it is only natural that when future major projects or business opportunities arise the first place that will spring to their minds is Canada.

One way to accomplish this may be to take advantage of Japan's ODA program. At \$12 billion U.S., Japan is the largest ODA donor in the world, with 80 per cent being earmarked for the Asia Pacific region — and most of this is untied. There is opportunity here for Canadian engineering and energy firms, which have sterling reputations, to link up with Japanese partners to utilize this ODA program and to get involved in major projects in the Asia Pacific region. Canada brings a tremendous amount of good will to the table.

The world is moving towards a borderless, global economy and knowledge will play an increasingly vital role in a country's international competitiveness. In order to enhance Canada's knowledge sector I wonder whether it would be in Canada's interest to establish an "immigrant brainpower fund", where the qualified, non-wealthy immigrant would not be bringing money

de sa faible population, doit exporter le tiers de son PIB et dépend du commerce international, est de savoir quelles sont les stratégies à adopter pour assurer sa compétitivité internationale. C'est dans ce contexte que je soulignerai que les liens entre le Canada et le Japon ne devraient plus être considérés dans une optique bilatérale étroite. Le défi est plutôt de voir comment les deux pays peuvent coopérer pour conquérir le marché mondial, surtout la région de l'Asie-Pacifique.

L'Asie-Pacifique devient la région économique la plus dynamique au monde et le Canada ne doit pas passer à côté des débouchés qu'elle lui offre. Du point de vue tactique, nous devons accroître nos exportations, mais dans un certain sens, cela revient à fournir du poisson au lieu d'apprendre à pêcher. Je signalerai, à cet égard, que la plupart des investissements directs japonais au Canada ne sont pas dans l'immobilier, mais dans des activités industrielles et manufacturières créatrices de prospérité et d'emplois. Ces investissements sont orientés vers l'exportation plutôt que le marché intérieur, et une proportion de plus en plus forte de la production est exportée vers des pays autres que le Japon.

La composition de ces exportations change également, les ressources naturelles cédant la place à des produits à valeur ajoutée, l'ingénierie et la technologie, et même à l'exportation d'usines. Si je puis apporter une note personnelle, notre société, qui compte 16 coentreprises au Canada, exporte 1,5 p. 100 des exportations mondiales totales du Canada. C'est une des raisons pour lesquelles il faudrait intensifier les efforts afin d'attirer encore davantage l'investissement japonais direct au Canada. Du point de vue stratégique, le Canada devrait contribuer à la prospérité de ces pays, car lorsqu'ils deviennent plus riches, la demande de biens et services augmente et cela stimule un marché d'exportation dynamique à long terme. Nous devrions exploiter la bonne réputation du Canada. Pour favoriser cette prospérité, le Canada devrait investir dans la croissance économique d'un pays, son infrastructure, ses usines, sa technologie et son éducation. Autrement dit, il faut leur montrer à pêcher. Si c'est fait, il est naturel que, lorsque de grands projets ou des débouchés commerciaux se présenteront à l'avenir, le premier pays auquel ils penseront est le Canada.

Un moyen d'y parvenir est peut-être de profiter du programme d'aide publique au développement du Japon. Avec un budget de 12 milliards de dollars US, ce programme fait du Japon le plus important donateur au monde. Quatre-vingt p. 100 de cet argent est réservé à l'Asie-Pacifique et, la plupart du temps, sans lien. Les entreprises canadiennes du secteur de l'ingénierie ou de l'énergie, qui jouissent d'une excellente réputation, ont là une bonne occasion de s'associer à des partenaires japonais pour se prévaloir de ce programme et participer à d'importants projets en Asie-Pacifique. Cela ouvre un marché considérable au Canada.

Le monde se dirige vers une économie mondiale sans frontières et le savoir jouera un rôle de plus en plus primordial dans la compétitivité internationale d'un pays. Pour stimuler le secteur du savoir canadien, je me demande s'il ne serait pas dans l'intérêt du Canada d'établir un «fonds de cerveaux immigrants», dans lequel les immigrants possédant les qualités requises

but would be bringing brainpower and knowledge, essential ingredients for Canada's long-term competitiveness.

Although Japan is often overlooked in the flavour of the month, she is a crucial factor in formulating Canada's Asia Pacific strategy. One study indicates that, if a certain Asian country's GDP has 10 per cent growth, two to three per cent of that is due to Japanese investment. The Japanese economy and presence in this region makes up 75 per cent of the total regional economy and her economy is also eight times that of China. For Japanese ODA, the 10 major recipients, by amount, are China, with 13 per cent; Indonesia, Thailand, India, the Philippines, Mexico, Sri Lanka, Bangladesh, Egypt and Pakistan.

Japan is also Canada's second largest trading partner, with Canadian exports to Japan being equal to Canada's combined exports to her five largest European markets. That is why a Canada-Japan partnership will be beneficial to Canada's global strategy and long-term economic well-being. An Asia Pacific strategy without Japan is akin to a North American strategy without the United States.

Mr. Yozo Yamagata, Member, Canadian Advisory Board, Marsh & McLennan Ltd.: Mr. Chairman, honourable senators, today I will focus on the Asian region, including Japan — a region that has been making substantial economic growth, thereby attracting attention from the rest of the world. I will be dividing my presentation into two parts before coming to my final summation. First, we will look at the features of the recent economic development in Asia; second, we will consider Canada's trade and investment relations with Japan. Finally, we will explore some solutions for more business for Canada.

There are several economic indications that show why Asia is now attracting world attention. There are outstandingly high economic growth rates compared with those in Europe, the United States and Japan, ranging from an average of 6 per cent to 10 per cent, which is very high compared to the other advanced countries. There is also the enormous size of the Asian foreign currency reserves.

At the end of 1996 the total currency reserves of the Asian countries was \$666 billion U.S., which accounts for 43 per cent of the total world reserves of \$1,560 billion. Japan has the largest share, \$209 billion and China, \$89 billion. Our population is more than 50 per cent of the world total.

Some research work reported that within 10 years the share of Asian GDP in the world economy will reach 27 per cent, nearly 30 per cent, making it the largest economic block in the world, surpassing both North America and Europe.

What are the features of the Asian economic growth? When we speak about Asia we have to be reminded of its heterogeneity. Asia is quite unlike Europe. Each Asian country differs in almost

apporteraient, non pas de l'argent, mais leur cerveau et leur savoir, des ingrédients essentiels à la compétitivité à long terme du Canada.

Même si on a souvent tendance à oublier le Japon, ce pays est un facteur crucial dans la formulation de la stratégie du Canada à l'égard de l'Asie-Pacifique. Une étude indique que, si le PIB d'un certain pays d'Asie enregistre une croissance de 10 p. 100, 2 à 3 p. 100 de cette croissance est attribuable à l'investissement japonais. L'économie et la présence nippone dans cette région représentent 75 p. 100 de l'économie totale et l'économie japonaise est également huit fois celle de la Chine. Les dix principaux bénéficiaires de l'aide publique au développement japonaise sont, par ordre d'importance, la Chine, avec 13 p. 100; l'Indonésie, la Thaïlande, l'Inde, les Philippines, le Mexique, le Sri Lanka, le Bangladesh, l'Égypte et le Pakistan.

Le Japon est également le deuxième partenaire commercial du Canada, étant donné que le Canada y exporte autant que vers ses cinq plus grands marchés européens mis ensemble. Voilà pourquoi un partenariat Canada-Japon sera bénéfique pour la stratégie globale du Canada et sa prospérité économique à long terme. Une stratégie Asie-Pacifique sans le Japon serait comme une stratégie nord-américaine sans les États-Unis.

M. Yozo Yamagata, membre, Conseil consultatif canadien, Marsh & McLennan Ltd.: Monsieur le président, honorables sénateurs, je parlerai aujourd'hui de la région de l'Asie, y compris le Japon, un secteur qui a connu une croissance économique importante et qui a ainsi attiré l'attention du reste du monde. Je diviserai mon exposé en deux parties avant d'en arriver à mon résumé final. Premièrement, nous examinerons les caractéristiques du développement économique récent en Asie; deuxièmement, nous examinerons les relations du Canada avec le Japon sur le plan du commerce et de l'investissement. Enfin, nous explorerons quelques solutions pour élargir les débouchés du Canada.

Plusieurs indicateurs économiques montrent pourquoi l'Asie attire actuellement l'attention du monde entier. Ses taux de croissance économique sont exceptionnellement élevés comparés à ceux de l'Europe, des États-Unis et du Japon, la moyenne se situant entre 6 et 10 p. 100, ce qui est très élevé par rapport aux autres pays industrialisés. Il y a également la taille énorme des réserves en devises étrangères de l'Asie.

À la fin de 1996, les réserves totales de devises des pays asiatiques se chiffraient à 666 milliards de dollars US, ce qui représente 43 p. 100 des réserves mondiales totales de 1,560 milliard de dollars. La plus grande part, 209 milliards, revient au Japon, et 89 milliards à la Chine. Notre population compte pour plus de 50 p. 100 du total mondial.

Selon certaines études, d'ici dix ans, le PIB asiatique représentera 27 p. 100 de l'économie mondiale, soit près de 30 p. 100, ce qui fera de l'Asie le plus gros bloc économique au monde, qui surpassera l'Amérique du Nord et l'Europe.

Quelles sont les caractéristiques de la croissance économique asiatique? Quand nous parlons de l'Asie, il ne faut pas perdre de vue son hétérogénéité. L'Asie est assez différente de l'Europe.

all respects, in language, religion, geography, climate, social and economic structure, culture and history. We have to distinguish our strategies for each country when we think of marketing and investment.

Although Asia is heterogeneous in its characteristics, a remarkable feature is observable in the Asian economies, and that is a rise in international trade and international investment. International trade in Asia today, including Japan, is 46 per cent, nearly 50 per cent, which is quite high. For comparison, Asian trade with the United States is 23 per cent. Ten years ago that figure was 32 per cent and international trade in Asia was only 33 per cent. The same trend can be seen in direct foreign investment. Nearly 80 per cent of all foreign direct investment into China is from countries within that region.

The next feature is Japan's special role in Asia's economic development. Let us look at Japan's foreign direct investment, which totalled \$50.7 billion in 1995. Its breakdown was as per Table 1. The United States is still number one with 44 per cent, but Asia is second with 24 per cent. Asia's ratio has been increasing remarkably in the last few years, as per Table 2.

It is interesting to note that the period of Japanese investment interest in Asia has coincided with the period when Japanese manufacturers rushed to shift their operations overseas, especially to Asian countries. The overseas location of manufacturing facilities was triggered by a strong yen wave, going back to the late 1980s. It was done in order to take advantage of lower labour costs and some other economic factors necessary to survive in international competition.

The manufacturing industries ranged quite broadly from textiles to electric machinery and electronics. As a result, nowadays there are quite a few Japanese products in which the ratio of overseas manufacturing is very high; for example, for such products as colour televisions, electric washing machines and electric fans, the ratio is as high as 70 to 80 per cent.

Table 3 shows the manufacturing and non-manufacturing sectors, and in the manufacturing sector Asia's ratio surpasses North America's now, 43 per cent versus 40 per cent. For many years it was the other way around.

Although this trend to overseas locations of Japanese manufacturing was viewed as a cause of concern in Japan, the so-called hollowing out of industries, — in Japanese, *sangyo kuudooka* — it enabled Japanese manufacturers to boost their own competitiveness and maintain market shares in Asia and in other countries, such as the United States. At the same time, it helped the economic development of Asian countries, which have taken an open-market trade policy and have encouraged foreign investment. This increase in foreign direct investment in Asia has also

Chaque pays d'Asie est différent, pratiquement sur tous les plans, que ce soit la langue, la religion, la géographie, le climat, la structure sociale économique, la culture et l'histoire. Nous devons établir des stratégies distinctes pour chaque pays lorsque nous pensons à la commercialisation et à l'investissement.

Même si l'Asie présente des caractéristiques hétérogènes, une chose remarquable qui s'observe dans les économies asiatiques est la croissance du commerce international et de l'investissement international. Le commerce international en Asie, y compris le Japon, se situe actuellement à un niveau de 46 p. 100, soit près de 50 p. 100, ce qui est assez élevé. À titre de comparaison, le commerce asiatique avec les États-Unis est de 23 p. 100. Il y a dix ans, ce chiffre était de 32 p. 100 et le commerce international en Asie n'était que de 33 p. 100. La même tendance peut s'observer en ce qui concerne l'investissement étranger direct. Près de 80 p. 100 de la totalité de l'investissement étranger direct en Chine provient de pays de cette région.

Voyons maintenant le rôle particulier que joue le Japon dans le développement économique de l'Asie. Prenons l'investissement étranger direct japonais, qui totalisait 50,7 milliards de dollars en 1995. Sa ventilation est décrite au Tableau 1. Les États-Unis occupent toujours la première place avec 44 p. 100, mais l'Asie, la deuxième place avec 24 p. 100. Le ratio asiatique a augmenté énormément ces dernières années, comme le montre le Tableau 2.

On remarquera que la période à laquelle les investisseurs étrangers se sont intéressés à l'Asie coïncidait avec celle où les fabricants japonais se sont empressés de transférer leurs activités à l'étranger, et surtout dans des pays d'Asie. L'implantation outre-mer des installations de fabrication avait été déclenchée par une forte montée du yen, à la fin des années 80. Ce transfert visait à profiter des faibles coûts de main-d'œuvre et des autres facteurs économiques nécessaires pour survivre à la concurrence internationale.

Les industries de fabrication couvraient une vaste gamme de secteurs allant du textile à l'électronique en passant par l'outillage électrique. À la suite de ce mouvement, il y a actuellement un bon nombre de produits japonais pour lesquels le ratio de fabrication à l'étranger est très élevé; par exemple, pour des produits comme les téléviseurs couleur, les machines à laver électriques et les ventilateurs électriques, ce ratio peut atteindre 70 à 80 p. 100.

Le Tableau 3 porte sur les secteurs de la fabrication et autres et, pour le secteur de la fabrication, le ratio de l'Asie surpassé actuellement celui de l'Amérique du Nord avec 43 p. 100 contre 40 p. 100. Pendant des années, c'était l'inverse.

Cette tendance à l'implantation étrangère des usines japonaises a suscité des inquiétudes au Japon. Cette implantation étrangère qu'on appelle en japonais *sangyo kuudooka*, permettait aux fabricants japonais d'accroître leur propre compétitivité et de préserver leur part du marché en Asie et dans d'autres pays comme les États-Unis. En même temps, elle contribuait au développement économique des pays d'Asie, qui ont adopté une politique de libre marché et ont favorisé l'investissement étranger. Cette croissance de l'investissement étranger direct en

induced changes in trade flows in the region, which is shown in Table 4.

Japan's export to Asia has increased tremendously from 1990; it has gone up each year to 1996 especially in the form of capital goods. Accordingly, Southeast Asia has surpassed the United States as Japan's major export market since 1991. In 1995 Southeast Asia accounted for almost 40 per cent, compared to the United States with 27 per cent. For many years the United States was the number one market, but now that has changed.

Japan's surplus trade balance has been increasing greatly in Asia, surpassing that of the United States since 1992, where Japan's surplus trade balance has tended to decrease, and that has helped to soften the pressure from the United States. Trade friction, in a sense, is softened.

While capital goods exports to Asian countries have increased more than the imports of finished products to Japan, accordingly the trade balance with Asia has increased in favour of Japan.

In conclusion, we can say that, by shifting operations overseas, in other words, this hollowing-out-of-industries phenomenon, Japanese manufacturers have incidentally matched their industry's need for and interest in rapid economic development and increased regional trade in this region.

We have so far looked at how outstanding the economic development in Asia has been in the past. It is said that Asia will continue to grow in the future at a much higher speed than any of the other trading areas and that the 21st century is the century of Asia. Although no one doubts that Asia will remain a fast-growing economic region in the next few decades it is too optimistic to expect that Asian economies will grow in a straightforward manner at the same outstandingly high rate of the past years. Already there are several unfavourable indications in almost all countries in Asia. Exports have started to decrease, the trade balance has deteriorated and the growth forecast has been shaved by as much as two percentage points.

On the other side of the coin, therefore, we should be reminded of the foreign structure problems inherent in the Asian countries, such as infrastructure, inadequate training of workers, low level of technology, capital markets, rising costs, especially wage costs which are constantly rising, overcapacity of some of the manufacturing facilities, regional gaps in the economic development income level, and corruption.

I have now come to the second part of Canada's trade and investment relations with Japan. The reason I have picked Japan is its vital role in Asian economic development, and Japan is already Canada's second largest trading partner.

Asie a également modifié les échanges commerciaux dans la région, comme on peut le voir au Tableau 4.

Les exportations du Japon vers l'Asie ont connu une expansion phénoménale à compter de 1990. Elles se sont accrues chaque année jusqu'en 1996, surtout sous la forme de biens d'équipement. En conséquence, l'Asie du Sud-Est a surpassé les États-Unis en tant que principal marché d'exportation du Japon depuis 1991. En 1995, l'Asie du Sud-Est représentait près de 40 p. 100 de ce marché, contre 27 p. 100 pour les États-Unis. Pendant de nombreuses années, les États-Unis ont été le principal marché, mais la situation a changé.

La balance commerciale excédentaire du Japon a beaucoup progressé en Asie, surpassant celle des États-Unis depuis 1992, année à compter de laquelle la balance commerciale excédentaire du Japon a commencé à diminuer, ce qui a atténué les pressions des États-Unis. Les tensions commerciales se sont relâchées, si vous voulez.

Les exportations de biens d'équipement vers les pays asiatiques ont augmenté davantage que les importations de produits finis au Japon dont la balance commerciale est donc favorable par rapport à l'Asie.

Pour conclure, nous pouvons dire qu'en transférant leurs usines à l'étranger, les fabricants japonais ont, accessoirement, fait correspondre le besoin de développement économique rapide de leur secteur avec la croissance du commerce dans la région.

Jusqu'ici, nous avons vu combien le développement économique de l'Asie avait été exceptionnel. On dit que l'Asie poursuivra sa croissance à un rythme beaucoup plus rapide que les autres blocs commerciaux et que le XXI^e siècle est le siècle de l'Asie. Même si personne ne doute que l'Asie est une région économique qui continuera à connaître un essor rapide au cours des prochaines décennies, il serait trop optimiste de s'attendre à ce que les économies asiatiques continuent de croître au même rythme exceptionnellement élevé que ces dernières années. Plusieurs indicateurs défavorables se manifestent déjà dans pratiquement tous les pays asiatiques. Les exportations ont commencé à décroître, la balance commerciale s'est dégradée et les prévisions de croissance ont fléchi de 2 p. 100.

D'un autre côté, il ne faut pas perdre de vue les problèmes structurels inhérents aux pays asiatiques, notamment sur le plan de l'infrastructure, de la formation inadéquate de la main-d'œuvre, du bas niveau de technologie, des marchés des capitaux, de la hausse des coûts, surtout des salaires qui augmentent constamment, de la capacité excédentaire de certaines usines, des écarts régionaux dans les niveaux de revenu du développement économique et de la corruption.

J'en arrive maintenant à la deuxième partie des relations du Canada et du Japon sur le plan du commerce et de l'investissement. Si j'ai choisi le Japon, c'est en raison du rôle crucial qu'il joue dans le développement économique de l'Asie et parce que le Japon est déjà le deuxième partenaire commercial du Canada.

Canada's trade volume with Asian countries is still comparatively small. It is 5 per cent of exports and 8 per cent for imports for all Asian countries combined, except Japan. Among the Asian countries Japan accounts for about 5 per cent of both exports and imports in Canada's total trade volume. This ranks second only to the United States for a single country. Although Japan's share is comparatively small compared with that of the United States, Japan is an important trading partner to Canada, since it is not only the second largest trading partner, but also because it is a significant purchaser of Canada's strategic natural resources like coal, lumber, pulp, grain, fish and food materials. Japan's trade ratio is considerably higher in some of the provinces, like British Columbia, where the trade share is as high as 25 to 30 per cent.

What about Japan's foreign direct investment in Canada compared with the United States? In 1995 nearly 45 per cent of Japanese foreign direct investment went to the United States, but only 1.1 per cent went to Canada, as per Table 2. If we compare both countries' general economic size — about ten to one for the States, Canada should have a share of 4 per cent to 5 per cent of the total Japanese foreign investment. So this 1.1 per cent share is a considerably lower figure than it ought to be. Canada's share has been constantly decreasing, going from 1.6 per cent in 1993, to 1.2 per cent in 1994 and 1.1 per cent in 1995, while the share of the United States has been constantly increasing over the same period, from 40.8 per cent, to 42.1 per cent and 44.1 per cent.

Why is Japanese investment in Canada decreasing, although it is the same North America? How do Japanese look at Canada as an investment destination? In my opinion, there are several possible reasons for the investment disparity. First, there is the market. Canada has a population of almost 30 million, which is not necessarily a small market. However, the population is spread over the world's largest land, which means economic inefficiency for investment consolidation.

The second reason is cost factors. Canada has abundant natural resources of industrial raw materials that are quite economical, and the infrastructure is well facilitated, but labour costs are not low by international standards, although quality is very high.

The third reason is environmental problems. Canada's image is of a vacation land with beautiful, natural surroundings, at the heart of which are the Rocky Mountains and Niagara Falls. Thought to be a place for tourism mainly interested in environmental protection, Canada is not considered a good location for industrial and commercial development.

The fourth reason is inconsistent policy and legislation. Canada is considered an advanced, well-disciplined western democratic country and a politically stable country. However, industrial policy

Le volume des échanges commerciaux entre le Canada et les pays asiatiques reste relativement faible. Il est de 5 p. 100 pour les exportations et de 8 p. 100 pour les importations, pour l'ensemble des pays d'Asie, sauf le Japon. Parmi les pays d'Asie, le Japon représente environ 5 p. 100 de la totalité des exportations et des importations canadiennes. Cela le place au deuxième rang, derrière les États-Unis. La part du Japon est relativement limitée par rapport à celle des États-Unis, mais le Japon est quand même un partenaire commercial important pour le Canada étant donné qu'en plus de se classer au deuxième rang, il est un acheteur important de ressources naturelles stratégiques du Canada comme le charbon, le bois d'œuvre, la pâte à papier, les céréales et oléagineux, le poisson et les denrées alimentaires. Le ratio commercial du Japon est beaucoup plus élevé dans certaines provinces, comme la Colombie-Britannique, où il atteint 25 à 30 p. 100.

Où se situe l'investissement étranger direct japonais au Canada par rapport à celui des États-Unis? En 1995, près de 45 p. 100 de l'investissement étranger direct japonais est allé aux États-Unis, mais seulement 1,1 p. 100 au Canada, comme on peut le voir au Tableau 2. Si nous comparons la taille de l'économie des deux pays, l'économie canadienne étant environ dix fois plus petite que l'économie américaine, le Canada devrait recevoir 4 à 5 p. 100 de l'investissement étranger japonais total. Cette part de 1,1 p. 100 est donc beaucoup plus faible qu'elle ne devrait l'être. La part du Canada a constamment diminué, tombant de 1,6 p. 100 en 1993, à 1,2 p. 100 en 1994 et à 1,1 p. 100 en 1995, tandis que celle des États-Unis a constamment augmenté au cours de la même période, passant de 40,8 p. 100, à 42,1 p. 100, puis à 44,1 p. 100.

Pourquoi l'investissement japonais au Canada diminue-t-il alors qu'il reste stable à l'échelle de l'Amérique du Nord? Comment les Japonais considèrent-ils le Canada comme destination pour leurs investissements? À mon avis, plusieurs raisons peuvent expliquer cette disparité. Il y a d'abord le marché. Le Canada compte près de 30 millions d'habitants, ce qui n'est pas nécessairement un petit marché. Cependant, la population est éparsée sur le plus grand territoire au monde, ce qui signifie une inefficience économique pour le regroupement de l'investissement.

La deuxième raison est le facteur coût. Le Canada possède d'abondantes ressources naturelles sous la forme de matières premières industrielles assez économiques et l'infrastructure est adéquate, mais les coûts de main-d'œuvre ne sont pas faibles par rapport aux normes internationales, même si la qualité est très élevée.

La troisième raison se situe sur le plan environnemental. L'image du Canada est celle d'un lieu de vacances offrant de beaux paysages naturels, au cœur duquel se trouvent les Montagnes rocheuses et les chutes du Niagara. Le Canada, qui est considéré comme un lieu de tourisme où l'on cherche surtout à protéger l'environnement, n'est pas vu comme un bon emplacement pour le développement industriel et commercial.

La quatrième raison est une politique et une législation manquant de continuité. Le Canada est considéré comme un pays démocratique occidental avancé et bien discipliné, ainsi

and legislation may change quite suddenly when governments change at the provincial level, especially environmental and labour legislation. Investors are naturally quite sensitive to labour and environmental legislation. In recent years, for example, there were the cancellations of Windy Craggy copper mines, the Kemess project and Alcan's Kemano power project.

Taking into account the facts I have mentioned so far, my last subject is how to increase the Canadian presence in this potential market and to gain more business. There might be a few different alternatives and my suggestions regarding business targets in Asia would rely on taking advantage of Canada's strengths, including infrastructure business. One of the major problems in the Asian economies is the underdeveloped level of the infrastructure in contrast with the rapid economic modernization led by recent industrialization.

According to the forecasts of the World Bank, the Asian region requires infrastructure investment totalling \$1.5 trillion during the period between 1995 and 2004. The infrastructure environment involves projects such as the construction of highways, railroads, power stations, water dams and port facilities, in which Canada has considerable experience, expertise and technology. Collaboration with financial organizations is indispensable in this regard. There is a vast potential here for Canadian businesses.

Second, look at industries for which Canada has competitively superior technology, such as pulp and paper engineering, environmental technology, microelectronic software, biotechnology and the tourism industry.

Third, utilize Canada's human resources. Canada has quite a few human resources of different ethnic origin, particularly Orientals who speak and write their mother languages. The Canadian government should take the initiative to set up systems to recruit those human resources and mobilize them for specialized large-scale Asian projects, in one way or another.

Fourth, strengthen the governmental loan system. As I mentioned earlier, financial arrangements are the key to the infrastructure business. In this regard an EDC loan could play a vital role in promoting business if it were expanded in scale and qualification.

Fifth, collaborate in work with Japanese or other Asian partners. In those projects for which Canada can provide technologies or know-how it should collaborate with Asian partners who are well experienced and knowledgeable in local businesses, such as major Japanese trading houses that have

qu'un pays stable sur le plan politique. Cependant, la politique et la législation industrielles peuvent changer du jour au lendemain lorsqu'il y a un changement de gouvernement au niveau provincial, surtout en ce qui concerne la protection de l'environnement et la législation du travail. Les investisseurs sont naturellement assez sensibles à la législation du travail et aux lois sur la protection de l'environnement. Ces dernières années, par exemple, il y a eu l'annulation du projet de mine de cuivre de Windy Craggy, du projet Kemess et du projet Alcan de centrale hydro-électrique à Kemano.

Compte tenu de ce qui précède, j'aborderai en dernier lieu la façon d'accroître la présence canadienne dans ce marché potentiel et d'élargir nos débouchés. Il peut y avoir plusieurs solutions différentes et mes suggestions concernant les cibles commerciales en Asie consistent à profiter des atouts du Canada, notamment sur le plan de l'infrastructure. L'un des gros problèmes que connaissent les économies asiatiques est l'état sous-développé de leur infrastructure par rapport à la modernisation économique rapide que l'industrialisation récente a entraînée.

Selon les prévisions de la Banque mondiale, l'Asie a besoin d'un investissement de 1 500 milliards de dollars dans l'infrastructure entre 1995 et 2004. Il faut notamment construire des routes, des chemins de fer, des centrales électriques, des barrages et des installations portuaires, des domaines dans lesquels le Canada possède énormément d'expérience, de compétence et de technologie. La collaboration avec les organisations financières est indispensable à cet égard. Il y a là un très grand potentiel pour les entreprises canadiennes.

Deuxièmement, il faut considérer les industries pour lesquelles le Canada possède une technologie supérieure à celle de la concurrence, notamment dans les secteurs de l'ingénierie des pâtes et papiers, de la technologie environnementale, des logiciels micro-électroniques, de la biotechnologie et du tourisme.

Troisièmement, il faut se servir des ressources humaines du Canada. Le Canada possède des ressources humaines d'origines ethniques différentes, particulièrement des orientaux qui ont une connaissance parlée et écrite de leur langue maternelle. Le gouvernement canadien devrait mettre en place des systèmes pour recruter ces ressources humaines et les mobiliser pour des projets asiatiques spécialisés à grande échelle, d'une façon ou d'une autre.

Quatrièmement, il faut renforcer le système de prêts gouvernementaux. Comme je l'ai déjà mentionné, le financement est la clé du commerce des infrastructures. À cet égard, un prêt de la SEE pourrait contribuer de façon cruciale à promouvoir ce commerce si l'on élargissait l'importance des prêts et les conditions d'admissibilité.

Cinquièmement, il faut travailler en collaboration avec des partenaires du Japon ou d'autres pays d'Asie. Le Canada devrait, pour les projets auxquels il peut apporter sa technologie et son savoir-faire, collaborer avec des partenaires asiatiques connaissant bien les entreprises locales telles que les grandes

tremendous business experience and operational networks in the area.

Finally, encourage foreign direct investment. It is necessary to correct negative or wrong images that many foreign investors, such as the Japanese, may have about Canada. For example, one of the negative images that quite a few foreign businesses may have is that Canada is a high taxation country compared with the United States. However, according to research work done by Peat Marwick in a comparison of investment environments between the United States and Canada, that is not so. There are also some other cost factors that are more economical in Canada than the United States. This should be more politically advertised. More initiatives should be taken on the government side to encourage or support foreign investment.

Mrs. Tamako Yagai Copithorne, Member, Canada-Japan Forum 2000: Mr. Chairman, honourable senators, thank you for this opportunity to appear before you. First, I will give you a brief summary of the recommendations that were made by the Canada-Japan Forum 2000, and then I will focus on some of the issues involved in a Canada-Japan cultural exchange.

In May of 1995 the Canada-Japan Forum 2000, consisting of members from both countries, made 18 recommendations jointly to both governments for political and economic cooperation, environmental issues and cooperation in the cultural field. They were published in the Canada-Japan Forum 2000 follow-up committee report in time for the Halifax G-7 meeting in 1995. There are six priority areas of recommendations. Because I do not have time to go over all 18, let me just introduce you to those six priority areas.

We recommended, first, that both governments coordinate Japanese and Canadian priorities and positions for the Halifax G-7 summit in June of 1995 and for the APEC forum, as well as for the enhancement of the United Nations' peacekeeping role.

The second recommendation that Forum 2000 made was in the field of economic cooperation. We recommended exploring a bilateral dispute management mechanism to supplement the WTO dispute settlement mechanism; to eliminate trade and investment irritants involving access to each other's markets; to increase awareness on the part of Canadian exporters concerning opportunities in the Japanese market. We also recommended that both governments encourage active involvement in the APEC process by the private sector in both Japan and Canada.

Third, following the progress attained by the joint bilateral project entitled "Stewardship of the North Pacific Ocean", the forum recommended that such projects should be expanded to provide opportunities for Japan and Canada to work as partners in third countries.

maisons de commerce japonaises qui possèdent une expérience considérable des affaires ainsi que des réseaux opérationnels dans ce secteur.

Enfin, il faut favoriser l'investissement étranger direct. Il est nécessaire de corriger l'image négative ou erronée que de nombreux investisseurs étrangers, tels que les Japonais, se font peut-être du Canada. Par exemple, une des images négatives qu'un bon nombre d'entreprises étrangères se font du Canada est que c'est un pays où les impôts sont élevés par rapport aux États-Unis. Néanmoins, ce n'est pas le cas d'après une étude comparative que Peat Marwick a faite du climat d'investissement aux États-Unis et au Canada. Il y a aussi d'autres facteurs de coûts qui sont plus économiques au Canada qu'aux États-Unis. Il faudrait le faire savoir davantage. Le gouvernement devrait prendre davantage d'initiatives pour favoriser ou soutenir l'investissement étranger.

Mme Tamako Yagai Copithorne, membre, Forum Canada-Japon 2000: Monsieur le président, honorables sénateurs, merci de m'avoir invitée à comparaître devant vous. Je commencerai par vous présenter un bref résumé des recommandations faites par le Forum Canada-Japon 2000, après quoi j'aborderai certaines des questions que soulève un échange culturel entre le Canada et le Japon.

En mai 1995, le Forum Canada-Japon 2000, composé de membres des deux pays, a formulé 18 recommandations aux deux gouvernements, en vue d'assurer une coopération politique et économique, environnementale et culturelle. Ces recommandations ont été publiées dans le rapport du comité de suivi du Forum Canada-Japon 2000, à temps pour la réunion de Halifax du G-7, en 1995. Ces recommandations prévoient six domaines prioritaires. Comme je n'ai pas le temps de passer en revue la totalité des 18 recommandations, je vous parlerai seulement de ces six domaines prioritaires.

Nous avons d'abord recommandé que les deux gouvernements coordonnent les priorités et prises de position japonaises et canadiennes pour le sommet de Halifax du G-7, en juin 1995, ainsi que pour le forum de l'APEC et le renforcement du rôle de maintien de la paix des Nations Unies.

La deuxième recommandation faite par Forum 2000 portait sur la coopération économique. Nous avons recommandé d'explorer un mécanisme bilatéral de gestion des différends complétant le mécanisme de l'OMC; d'éliminer les irritants au commerce et à l'investissement en ce qui concerne l'accès au marché de l'autre pays; de mieux faire connaître aux exportateurs canadiens les débouchés qui s'offrent à eux sur le marché japonais. Nous avons également recommandé que les deux gouvernements favorisent la participation active du secteur privé au processus de l'APEC tant au Japon qu'au Canada.

Troisièmement, à la suite des progrès du projet bilatéral mixte sur la protection du Pacifique nord, le forum a recommandé que ces projets soient élargis afin de permettre au Japon et au Canada de travailler ensemble dans des pays tiers.

Fourth, in the cultural field, in order to increase exchanges and expand long-term cooperation and collaboration between Japanese and Canadian scholars, scientists, educators and artists, the forum recommended that both governments endeavour to mobilize the resources of the public and private sectors in both countries towards the eventual establishment of an endowment fund to be called the Japan-Canada Fund for Mutual Understanding. That was a significant recommendation that the forum committee made, for reasons I will give you later.

Fifth, the forum recommended encouraging the exchange of more people at the grass-roots level through non-governmental channels.

Sixth, and finally, the forum recommended setting up a continuing dialogue mechanism to be called the Canada-Japan Forum comprised of 10 non-governmental individual citizens, five each from Canada and Japan, to be appointed by the Prime Ministers. Japan has chosen its members, led by Mr. Kitamura, former Ambassador to Canada. The Canadian side is to be led by Mr. Ed Lumley. The other members have not yet been chosen. That is the stage we have reached.

We are anxiously awaiting the continuing work of the Canada-Japan committee. This new forum is to meet annually, alternating between Canada and Japan, to develop a stronger bilateral partnership between the two nations with respect to political, security, economic, environmental and cultural issues.

I would strongly recommend that this new forum first consult with, and thus benefit from the experiences of, similar co-national forums that have already been in existence for some time — for example, the Japan-China 21st Century Friendship Society, which was established in 1984, the Japan-Britain Forum 2000, which was established in 1984, the Japan-Korea Forum, which was established in 1993, the Japan-Germany Dialogue Forum, which was established in 1992 and the Japan-France Eminent People Forum, which was established in 1995.

I would now call your attention to the importance of cultural exchanges between Canada and Japan. As Mr. Hara pointed out, we consider culture to be the fundamental gluing element for both countries to grow in various fields, and yet it is Canada's economic, trade or tourism policies that are more often discussed. It is disappointing that Canada's action plan for Japan covers only trade, investment and the development of technology, and not culture. I feel we are not paying enough attention to our cultural relations with Japan.

Our government has stated that, in doing business with Japan, we create more jobs for Canadians, but for those jobs to increase and expand we must think more seriously about what we must do. We say that Canada must become more competitive in the international market, but are we training and educating our people properly for that role? Canadians must learn more about the people they are trading with — their languages, their values and cultures — to understand and appreciate their differences. We

Quatrièmement, dans le domaine culturel, pour intensifier les échanges et élargir la coopération et la collaboration à long terme entre les étudiants, les chercheurs, les éducateurs et les artistes japonais et canadiens, le forum a recommandé que les deux gouvernements s'efforcent de mobiliser les ressources des secteurs public et privé des deux pays en vue de l'établissement d'un fonds de dotation appelé le Fonds Japon-Canada pour la compréhension mutuelle. Le comité du forum a fait là une recommandation importante, pour les raisons que j'énoncerai plus tard.

Cinquièmement, le forum a recommandé de favoriser les échanges par les voies non gouvernementales.

Sixièmement, le forum a recommandé d'établir un mécanisme de dialogue continu appelé Forum Canada-Japon et constitué de dix personnes du secteur privé, cinq du Canada et cinq du Japon, qui seront nommées par les premiers ministres. Le Japon a choisi ses membres, qui sont placés sous la direction de M. Kitamura, ancien ambassadeur au Canada. Les Canadiens seront dirigés par M. Ed Lumley. Les autres membres n'ont pas encore été choisis. Voilà où nous en sommes.

Nous attendons impatiemment la poursuite des travaux du comité Canada-Japon. Cette nouvelle tribune doit se réunir chaque année, au Canada et au Japon, en alternance, pour consolider le partenariat bilatéral entre les deux pays sur le plan de la politique, de la sécurité, de l'économie, de l'environnement et de la culture.

Je recommanderais vivement que ce nouveau forum consulte d'abord, afin de profiter de leur expérience, des forums binationaux semblables qui existent déjà depuis un certain temps. Il s'agit par exemple de la Société d'amitié du XXI^e siècle, Japon-Chine, qui a été constituée en 1984, du Forum Japon-Grande-Bretagne 2000, établi en 1984, du Forum Japon-Corée, établi en 1993, du Forum de dialogue Japon-Allemagne, établi en 1992 et du Forum de personnalités éminentes Japon-France, établi en 1995.

J'attirerais maintenant votre attention sur l'importance des échanges culturels entre le Canada et le Japon. Comme l'a souligné M. Hara, nous considérons que la culture est l'élément fondamental qui permet aux deux pays de se développer dans divers domaines et pourtant c'est des politiques économiques, commerciales et touristiques du Canada dont on discute le plus souvent. Il est décevant de voir que le plan d'action du Canada à l'égard du Japon ne couvre que le commerce, l'investissement, le développement de la technologie, mais non pas la culture. J'estime que nous ne prêtions pas suffisamment attention à nos relations culturelles avec le Japon.

Notre gouvernement a déclaré que notre commerce avec le Japon nous permet de créer davantage d'emplois pour les Canadiens, mais pour élargir le nombre d'emplois, nous devons réfléchir plus sérieusement à ce qu'il faut faire. Nous disons que le Canada doit devenir plus concurrentiel sur le marché international, mais formons-nous et éduquons-nous les gens en fonction de cet objectif? Les Canadiens doivent en apprendre plus sur ceux avec qui ils commercent, que ce soit leurs langues,

must start teaching language and culture at the elementary school level. We should not wait until our students are 15 years old. We must start as early as possible.

We must provide not only specialist training, but opportunities to various working people in various fields. We must provide mid-career training at all levels. We must consider language and culture training as part of the infrastructure, just as education is part of the infrastructure for the functioning of a society. We must consider culture first as the foundation of a relationship, and not simply as a commercial and trading commodity. For a long-term, growing relationship, culture certainly must be placed at its base.

We must remember the important impact culture has had on those people who are now doing business with Japan. Many of them — not all, but many — first studied language and culture, and only then became very interested in Japan and moved into business there. In Canada's relationship with the economic regions of Asia Pacific culture is now treated more as a means to an end, and that end is trade and economic growth. In other words, we use culture to strengthen our trading opportunities and to strengthen our economic relationships.

In 1995, the Vancouver Chamber Choir, one of two professional choirs in Canada and one of the brilliant choirs in the world, was invited to take part in a major music contest in Japan. I accompanied the choir and was delighted to see it receive three gold medals. However, in order for the organization to receive funding to go to Japan, the government had to rationalize a system to that cultural organization. Because Japan is a favoured trading country for Canada, that was the only rationale under which we were able to be funded by the federal government.

There are areas where culture and trade are tied together very well. It is not always a question of trade or culture, or which comes first. We do not always have to ask that question. There are areas where culture and trade are tied very beautifully. For example, commercial art and commercial designs for trading commodities are especially important. As we say when we explain Japanese culture, one of the important things for the Japanese is that "form is substance". It is not only what is in the centre of the material, but it is how it is presented and how it is decorated. The commercial design aspect plays a very important role when exporting products to Japan. It is one of the basic cultural elements we have to take into consideration.

For example, we must have value-added housing materials with attractive designs, not just for efficiency and low-cost aspects, but because we have to understand the Japanese aesthetic sense and what they consider to be beautiful. That is an aspect of culture that is a very important area that we should focus on. There are

leurs valeurs et leurs cultures, afin de comprendre et d'apprécier les différences. Nous devons commencer par enseigner les langues et les cultures à l'école primaire. Il ne faut pas attendre que les élèves soient âgés de 15 ans. Il faut commencer le plus tôt possible.

Nous devons offrir non seulement une formation spécialisée, mais des débouchés aux diverses catégories de travailleurs, dans divers domaines. Nous devons assurer une formation en milieu de carrière à tous les niveaux. Il faut considérer que l'apprentissage d'une langue et d'une culture font partie intégrante de l'infrastructure, tout comme l'éducation fait partie de l'infrastructure qui assure le fonctionnement d'une société. Nous devons considérer la culture, d'abord comme le fondement d'une relation et pas seulement comme un produit commercial. Pour nouer des relations à long terme, il faut certainement les baser sur la culture.

N'oublions pas les effets importants que la culture a eus sur ceux qui font maintenant des affaires avec le Japon. Un bon nombre de ces personnes — pas toutes, mais beaucoup — ont commencé par étudier la langue et la culture du pays et c'est seulement alors qu'elles se sont intéressées de très près au Japon et qu'elles ont commercé avec lui. Dans les relations du Canada avec les régions économiques de l'Asie-Pacifique, la culture est maintenant considérée davantage comme le moyen de parvenir à une fin, et cette fin est le commerce et la croissance économique. Autrement dit, nous nous servons de la culture pour renforcer nos débouchés commerciaux et nos liens économiques.

En 1995, le Vancouver Chamber Choir, l'un des deux choeurs professionnels du Canada et l'un des meilleurs choeurs au monde, a été invité à participer à un grand concours musical au Japon. Je l'ai accompagné et j'ai été ravie de le voir recevoir trois médailles d'or. Cependant, pour que cette organisation obtienne le financement dont elle avait besoin pour se rendre au Japon, le gouvernement a dû rationaliser le système en place. Comme le Japon est une nation commerciale favorisée, c'est la seule raison pour laquelle nous avons pu obtenir un financement du gouvernement fédéral.

Il y a des domaines dans lesquels la culture et le commerce sont bien reliés ensemble. Il ne s'agit pas toujours de choisir entre le commerce ou la culture. Nous n'avons pas toujours à nous demander ce qui doit passer en premier. Il y a des domaines dans lesquels la culture et le commerce s'harmonisent très bien ensemble. Par exemple, l'art commercial et le design commercial sont particulièrement importants pour le commerce. Comme nous le disons lorsque nous expliquons la culture japonaise, une des choses importantes pour les Japonais est que «la forme est la substance». Ce n'est pas seulement la marchandise comme telle qui compte, mais sa présentation et sa décoration. Le design commercial joue un rôle très important dans l'exportation de produits vers le Japon. C'est un des éléments culturels fondamentaux dont il faut tenir compte.

Par exemple, nous devons offrir des produits à valeur ajoutée pour le logement dont la conception est attrayante et qui ne sont pas seulement efficaces et économiques, car nous devons comprendre le sens de l'esthétique des Japonais et ce qu'ils trouvent beau. C'est un aspect très important de la culture sur

various cultural commodities that we should consider, such as children's picture books. In the culture of international children's books at book fairs, Canada produces beautiful picture books. There is also the area of Canadian fashions with native art motifs and designs. There are a number of areas where artistic expressions of this country and trade can be very well tied together.

We must increase the visibility of Canada in Japan through Canadian cultural activities. Canada must be known more by the grass-roots-level people. For cultural activities this year, Canada's Year of Asia Pacific is concerned with Asia in Canada only. I was a little disappointed in that. I think we should have tried to put Canada more into the heart of Japan by thinking of more imaginative ways of reaching out to the Japanese people, and not only at the adult level, but for the children as well.

Japan is a children-oriented society. By reaching out to the children we can certainly reach their families, and adults generally, whereas by concentrating solely on adults we find that many things stop at the adult level. For example, the Japanese are actively looking for good materials for a learning kit for English, and a number of organizations in Canada are interested in producing a suitable English learning kit for Japanese children.

We should also consider exporting children's culture, which includes music, theatre and sports. A trade show is not the only way to introduce Canada to Japan. There is a variety of imaginative ways to introduce Canadian culture there. Journalists and writers of both countries should be writing and we should be reading. We should certainly be sending more cultural performers and exhibitions.

Canada's multiculturalism is certainly very attractive to the Japanese. On November 29, 1996, during the Prime Minister's visit to Japan, a major Japanese newspaper, Asahi, included an editorial about Canadian multiculturalism. It painted a glowing picture, full of admiration and wondering what the Japanese can learn from Canada. The editorial was entitled, "What must we learn from Canada?" So people there are certainly paying attention. Interestingly enough in these cases, they do not say anything about trade relations; however, Japan is certainly looking at Canada, but very much in human terms and in cultural and educational terms.

We definitely need more collaborative cultural activities between Canada and Japan — more co-production in film, more efforts to co-produce films, books, translations and text books. We must promote areas where there has already been binational and bicultural collaboration, as, for example, with Japanese art treasures that exist in Canada. For instance, I am particularly familiar with the 17th, 18th and early 19th century maps drawn by Japanese cartographers and artists of Japan and of Asia, because there are about 450 wonderful maps of Japan, drawn by Japanese in that period, right here in Canada. They are considered to form

lequel nous devrions centrer notre attention. Il y a divers biens culturels que nous devrions examiner, tels que les livres d'images pour enfants. Dans les foires internationales du livre d'enfant, on voit que le Canada produit de très beaux livres d'images. Il y a aussi la mode canadienne qui présente des motifs et des dessins d'art autochtone. Il y a plusieurs domaines dans lesquels les expressions artistiques de notre pays et le commerce peuvent très bien s'harmoniser.

Nous devons accroître la visibilité du Canada au Japon par l'entremise d'activités culturelles canadiennes. Le Canada doit être davantage connu du Japonais moyen. Pour les activités culturelles de cette année, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique s'intéresse à l'Asie, mais uniquement au Canada. Cela m'a un peu déçue. Nous aurions dû essayer d'intéresser davantage les Japonais au Canada en trouvant des façons plus novatrices de les rejoindre et pas seulement les adultes, mais aussi les enfants.

Le Japon est une société orientée vers les enfants. En rejoignant les enfants, nous pouvons certainement rejoindre leur famille et les adultes en général alors qu'en centrant nos efforts uniquement sur les adultes, nous constatons que bien des choses s'arrêtent à leur niveau. Par exemple, les Japonais recherchent activement de bons outils d'apprentissage de l'anglais et un certain nombre d'organismes du Canada sont désireux de produire des outils d'apprentissage de l'anglais pour les enfants japonais.

Il faudrait également songer à exporter la culture enfantine qui comprend la musique, le théâtre et les sports. Une foire commerciale n'est pas la seule façon de faire connaître le Canada aux Japonais. Il y a diverses façons novatrices de familiariser les Japonais avec la culture canadienne. Les journalistes et écrivains des deux pays devraient écrire et nous devrions lire. Nous devrions certainement envoyer davantage d'artistes et d'expositions là-bas.

Le multiculturalisme du Canada est certainement très attrayant pour les Japonais. Le 29 novembre 1996, pendant la visite du premier ministre au Japon, un grand journal japonais, Asahi, a publié un article de fond sur le multiculturalisme canadien. Il en a peint une image très positive et très admirative en se demandant ce que les Japonais pouvaient apprendre du Canada. Cet article s'intitulait: «Que devons-nous apprendre du Canada?» Les Japonais prêtent donc attention à ce que nous faisons. Il est intéressant de constater que, dans ce cas, il n'a pas été question des relations commerciales; le Japon s'intéresse certainement au Canada, mais surtout sur le plan humain, culturel et éducatif.

Nous avons absolument besoin de plus d'activités culturelles entre le Canada et le Japon, de plus de coproductions dans le domaine du cinéma, de plus d'efforts sur le plan de l'édition, des traductions et des manuels scolaires. Nous devons promouvoir les domaines où une collaboration binationale et biculturelle existe déjà, comme à l'égard des trésors de l'art japonais qui se trouvent au Canada. Par exemple, je connais particulièrement les cartes du XVII^e, XVIII^e et du début du XIX^e siècles dessinées par des cartographes et artistes japonais et asiatiques, parce qu'il y a au Canada environ 450 merveilleuses cartes du Japon, tracées

one of the very best collections of that nature in the world, and that exists in Canada.

We should do a homecoming show in Japan — anything to attract Japanese attention and involvement. There are many areas already existing without creating new areas. Another example in the field of art is musical compositions and composers. For instance, R. Murray Schafer and the late Toru Takemitsu, who received the Glenn Gould award last year, collaborated in a number of musical works. Here we have a wonderful example of how Canada and Japan have been working together, but people will not know these things unless we really make an effort to introduce them to both countries.

The last important point I want to make is that, when we invite Japanese participation in Canada, we really should not concentrate solely on big cities. We have noticed that when we do cultural activities it is much easier to spend X amount of money on one area rather than spread it thinly all over Canada, but in the long run we feel that spreading it out is much more effective and more important. To give you an example, "Today's Japan" was a big cultural event that took place in Toronto in 1995; it was a one-shot, big event, but it did not affect us in Vancouver or in other places in Canada. Canada, as the receiving country, must make the Japanese side realize that Canada has a strong regional autonomy, and that a large event in Toronto will not really affect the rest of the country. Toronto vis-à-vis the rest of Canada is not like Tokyo vis-à-vis the rest of Japan; so when we program culture we are very aware of this regional autonomy and it does not do much good to the rest of the country.

As in other fields, therefore, more coordination among various regions in Canada is necessary for both public and private organizations of both countries, especially for our cultural exchange.

The Chairman: Before turning to my list, I have a question to ask you, Mrs. Copithorne. I was brought up in Nova Scotia and there was a lot of traffic between that part of Canada and the United States. I mention that so you may understand the background of my question.

My impression is that one of the problems in establishing the kind of cultural appreciation you would like to see between Canada and Japan is that a great many Canadians are caught by what I would call the cultural magnetism of the United States. Regardless of whether you rate that as a high or low culture, it is still extraordinarily powerful for young Canadians. I see you nodding. I wonder how we are going to set up other magnetic poles to counterbalance that one great, highly organized pull from south of the border.

Mrs. Copithorne: You mean in relation to Japan?

The Chairman: Yes, Japan specifically.

par des Japonais de cette période. On considère que c'est là une des meilleures collections du genre au monde et elle se trouve au Canada.

Nous devrions organiser une foire au Japon, n'importe quoi pour attirer l'attention et la participation des Japonais. Il y a bien des domaines dans lesquels cela existe déjà. Un autre exemple dans le domaine des arts est celui des compositions musicales et des compositeurs. Par exemple, R. Murray Schafer et le regretté Toru Takemitsu, qui a reçu le prix Glenn Gould l'année dernière, ont collaboré à un certain nombre d'oeuvres musicales. C'est là un merveilleux exemple de collaboration entre le Canada et le Japon, mais les gens ne seront pas au courant de ces faits, tant que nous n'aurons pas vraiment cherché à les faire connaître dans les deux pays.

Une dernière chose importante que je voudrais dire est que, lorsque nous invitons les Japonais à venir au Canada, il ne faut pas centrer ses efforts uniquement sur les grandes villes. Nous avons remarqué que, lorsque nous nous livrons à des activités culturelles, il est beaucoup plus facile de dépenser un montant x d'argent dans un secteur au lieu de le répartir dans l'ensemble du pays, mais à long terme, une diffusion plus large est beaucoup plus efficace. Pour vous donner un exemple, «Today's Japan» est un grand événement culturel qui a eu lieu à Toronto, en 1995; c'était une importante manifestation, mais elle ne nous a pas touchés à Vancouver ou dans les autres villes du pays. En tant que pays hôte, le Canada doit faire comprendre aux Japonais qu'il a une forte autonomie régionale et qu'un grand événement organisé à Toronto n'aura pas vraiment de répercussions dans le reste du pays. Toronto vis-à-vis du reste du Canada n'est pas comme Tokyo vis-à-vis du reste du Japon; par conséquent, lorsque nous organisons des activités culturelles, nous sommes très conscients de cette autonomie régionale et cela n'a pas beaucoup de répercussions dans le reste du pays.

Par conséquent, comme dans d'autres domaines, il faut que les organismes publics et privés des deux pays assurent une plus grande coordination entre les diverses régions du Canada, surtout pour nos échanges culturels.

Le président: Avant de passer à ma liste, j'ai une question à vous poser, madame Copithorne. J'ai été élevé en Nouvelle-Écosse où il y avait beaucoup d'échanges entre cette région du pays et les États-Unis. Je le précise afin que vous compreniez le contexte de ma question.

J'ai l'impression qu'un des problèmes qui empêchent l'appréciation culturelle que vous souhaitez voir entre le Canada et le Japon est que de nombreux Canadiens se laissent séduire par ce que j'appellerais le magnétisme culturel des États-Unis. Quelle que soit la qualité de cette culture, elle attire énormément les jeunes Canadiens. Je vous vois hocher la tête. Je me demande comment nous pouvons établir d'autres pôles d'attraction pour contrebalancer ce puissant magnétisme en provenance du sud de la frontière.

Mme Copithorne: Vous voulez dire par rapport au Japon?

Le président: Oui, par rapport au Japon.

Mrs. Copithorne: I think the pull is inevitable in Japan. How many times do we hear about America, the United States? The word "America" is the United States. It is a global, international phenomenon. More people certainly go to the United States to study. There are more opportunities in the United States to do research and study.

Canada must increase the opportunities offered to Japanese people. We have to increase occasions to talk about, explain, and introduce Japan to Canadians. We are at the very elementary level at this stage. We have not done enough to draw attention to Japan, and we have not had enough opportunities in Japan.

Senator Carney: I will direct my questions to Mr. Hara and Mr. Yamagata, because many people are interested in the cultural area and will follow that up, and I want to talk about the fact that the market share of the United States is growing and the market share of Canada is falling in Japan.

When I served as Minister for International Trade I made several trips to Japan to try to market the concept that, under the free-trade agreement with the United States, Canada was at least as good as, and probably better than, the United States as a place to position investment, pointing out our labour costs and some of the factors you mentioned, Mr. Yamagata. The market access was the same under the FTA. In many ways our labour costs were lower because our productivity was higher.

I am aware of the fact that Anne of Green Gables, the Rocky Mountains and Niagara Falls are the three major images of Canada in Japan. Whistler is now on that list. I was met with great courtesy, many smiles and very little success, as these figures would indicate. I am still feeling very frustrated about the fact that we are not acknowledged to be a more equal playing field. We really are a more equal playing field than the U.S. in terms of Japanese investment, and I am at a loss to understand why we cannot sell that concept. You have given us the factors that you identified, but the fact is they are just as relevant to the United States as to us.

Mr. Hara, years ago you stated something that I thought was very perceptive. You said one reason for the slow success of Canadians in Japan is that we still have the idea: "This is what we make; you buy it."

Mr. Hara: "This is what we make; this is what you take."

Senator Carney: You said it better than I. The point is that other countries ask Japan, "What do you want us to make and we will make it for you." Is this still true? We have made enormous progress in food processing. We have diversified our market to Japan. I remember our ambassador saying that Japanese cooking uses canola oil. Our software sales have soared. We have diversified. I still do not understand why the U.S. market share is growing and our share is falling, when the obstacles that you list should apply equally to the United States and to Canada. Can you give us a little more insight? This is a big problem for us.

Mme Copithorne: Cette attirance est inévitable au Japon. Combien de fois entendons-nous parler de l'Amérique ou des États-Unis? Le mot «Amérique» désigne les États-Unis. C'est un phénomène mondial et international. Davantage de gens vont étudier aux États-Unis. Il y a là-bas davantage d'occasions de faire de la recherche et d'étudier.

Le Canada doit accroître les possibilités qui sont offertes aux Japonais. Nous devons multiplier les occasions de parler du Japon, de l'expliquer et de le présenter aux Canadiens. Nous en sommes encore à un stade très élémentaire. Nous n'avons pas fait suffisamment d'efforts pour attirer l'attention sur le Japon et nous n'avons pas suffisamment de débouchés au Japon.

Le sénateur Carney: Mes questions s'adressent à M. Hara et M. Yamagata. Comme bien des gens s'intéressent au domaine culturel et qu'ils reviendront sur ce sujet, je voudrais parler du fait que la part du marché des États-Unis augmente tandis que celle du Canada diminue au Japon.

Quand j'étais ministre du Commerce international, j'ai fait plusieurs voyages au Japon pour essayer de faire valoir qu'en vertu de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le Canada était un lieu au moins aussi bon et sans doute meilleur que les États-Unis pour investir, en soulignant nos frais de main-d'œuvre et certains des facteurs que vous avez mentionnés, monsieur Yamagata. L'accès au marché était le même avec l'ALÉ. À bien des égards, nos frais de main-d'œuvre étaient plus bas du fait que notre productivité était plus élevée.

Je sais que Anne de Green Gables, les Montagnes rocheuses et les chutes du Niagara sont les trois principales images que l'on se fait du Canada au Japon. Whistler figure maintenant sur cette liste. J'ai eu droit à beaucoup de courtoisie, de nombreux sourires et très peu de succès, comme ces chiffres l'indiquent. Je trouve très décourageant qu'on ne nous reconnaissse pas à notre juste valeur. Nous sommes plus intéressants que les États-Unis pour l'investissement japonais et je ne vois pas pourquoi nous n'arrivons pas à le faire comprendre. Vous nous avez cité certains facteurs, mais ils s'appliquent autant aux États-Unis qu'à nous.

Monsieur Hara, il y a des années, vous avez dit une chose qui m'a paru très juste. Vous avez dit qu'une des raisons du peu de succès des Canadiens au Japon est que nous pensions toujours: «Voilà ce que nous fabriquons, à vous de l'acheter».

M. Hara: «Voilà ce que nous fabriquons, c'est à prendre ou à laisser».

Le sénateur Carney: Vous l'avez dit mieux que moi. Le fait est que d'autres pays demandent au Japon: «Que voulez-vous que nous fabriquions pour vous?» Est-ce toujours vrai? Nous avons réalisé d'énormes progrès en ce qui concerne la transformation des aliments. Nous avons diversifié notre marché au Japon. Je me souviens d'avoir entendu notre ambassadeur dire que les Japonais se servaient d'huile de canola pour faire la cuisine. Nos ventes de logiciels ont augmenté énormément. Nous nous sommes diversifiés. Je ne comprends toujours pas pourquoi la part du marché américain croît tandis que la nôtre rétrécit alors que les obstacles que vous énumérez s'appliquent autant aux

Mr. Hara: Senator, let me answer the latter question first: Why is Canada losing market share in Japan?

In our companies we have 16 joint ventures and we export 1.65 per cent of Canada's total exports throughout world. More often than not a manufacturer will say, "This is what they make; this is what sells in the United States, and this is what we have to take." We try to explain that they have to modify their products for the Japanese market, because the Japanese consumer, especially the housewife, is the most demanding, sophisticated buyer in the world. Even if there is one small defect that is hidden under the wrapper she will not buy it. It is that attention to detail that must be paid attention to. There is a mentality there that we have to overcome to try to teach them that once you get into the Japanese market and establish your brand name, then there is a huge demand for it, but there is that initial step that you have to take. Certainly, one of the reasons is that there is a huge market to the south of us, but if you want to expand to Japan you have to make your product to suit the Japanese tastes.

The second impediment we have found is that, if they wanted to increase their lines of production, more often than not it was difficult for them to get financing. If we thought the product was good, our company would finance it. I do not think that is the right thing to do, because if our company finances it the maker is not a stand-alone operation. They should have their own independence, but we do it sometimes.

Senator Carney: The forest industry did change the specifications and does produce to the Japanese market. What are we not doing that the Americans are? Why is their market share growing and ours falling?

Mr. Hara: On the lumber side, we had a joint venture sawmill on Vancouver Island which was the first one to get the JAS standards approved. With that seal of approval the product did not have to be inspected in Japan, but could be inspected in British Columbia and still have access to Japan. The reason we got that is that we were not dealing with two-by-fours, which is a North American dimension. The dimensions have to be tailored to suit the Japanese market. As well, if there are knots in the lumber it is not acceptable.

Senator Carney: There are bigger knots in American lumber, because American lumber is not as good as ours. That is a fact, as Senator Perrault knows.

Senator Perrault: I am in agreement with you.

Senator Carney: Can you address the issue of what the Americans are doing that we are not? Their market share is growing while ours is falling, and yet the factors you are talking about apply just as much to them as to us. Why are we getting courtesies but fewer orders?

États-Unis qu'au Canada. Pourriez-vous nous en dire plus? C'est un gros problème pour nous.

M. Hara: Sénateur, je répondrai d'abord à votre dernière question: pourquoi la part du marché du Canada diminue-t-elle au Japon?

Nous comptons, au nombre de nos entreprises, 16 entreprises en participation et nous exportons 1,65 p. 100 des exportations totales du Canada. Souvent, un fabricant va dire: «Voilà ce que nous fabriquons; c'est ce qui se vend aux États-Unis et c'est ce qu'on doit nous acheter». Nous essayons de lui expliquer qu'il doit modifier ses produits pour le marché japonais, car le consommateur japonais, et surtout la ménagère, est l'acheteur le plus exigeant et le mieux informé au monde. Même s'il y a un petit défaut caché sous l'emballage, la Japonaise n'achètera pas. Il faut prêter attention à ce souci du détail. Nous devons lutter contre cette mentalité et apprendre aux fabricants qu'une fois qu'ils se taillent une place sur le marché japonais et qu'ils font connaître leur marque, la demande est énorme, mais qu'il y a cette étape initiale à franchir. L'une des raisons est que nous avons un énorme marché au sud de la frontière, mais que si vous voulez prendre de l'expansion sur le marché japonais, vous devez faire en sorte que votre produit corresponde aux goûts japonais.

Le deuxième obstacle que nous avons constaté est que, si les fabricants veulent élargir leur ligne de produits, il leur est souvent difficile d'obtenir des capitaux. Si nous jugeons que le produit est bon, notre entreprise le finance. Je ne pense pas que ce soit la bonne chose à faire, car si notre entreprise le finance, le fabricant n'est pas indépendant. Il doit être indépendant, mais nous le faisons parfois.

Le sénateur Carney: L'industrie forestière a changé ses normes et produits pour le marché japonais. Qu'est-ce que les Américains font de plus que nous? Pourquoi leur part du marché grossit-elle tandis que la nôtre rétrécit?

M. Hara: Pour ce qui est du bois d'œuvre, nous avions, dans l'île de Vancouver, une scierie en participation, qui a été la première à obtenir la normalisation JAS. Grâce à ce sceau d'harmonisation, le produit n'avait pas à être inspecté au Japon, mais il pouvait être inspecté en Colombie-Britannique et avoir quand même accès au Japon. Si nous l'avons obtenu, c'est parce que nous ne vendions pas des «deux par quatre», la dimension nord-américaine. Les dimensions doivent être adaptées au marché japonais. Également, s'il y a des noeuds dans le bois, le produit n'est pas acceptable.

Le sénateur Carney: Il y a de plus gros noeuds dans le bois d'œuvre américain, car ce bois n'est pas aussi bon que le nôtre. C'est un fait, comme le sénateur Perrault vous le dira.

Le sénateur Perrault: Je suis d'accord avec vous.

Le sénateur Carney: Pourriez-vous nous dire ce que les Américains font de plus que nous? Leur part du marché grossit tandis que la nôtre rétrécit, et pourtant les facteurs dont vous parlez s'appliquent autant à eux qu'à nous. Pourquoi obtenons-nous des marques de politesse, mais moins de commandes?

Mr. Hara: My own company exports from both the United States and Canada and we export as much from British Columbia as we do from Washington State.

Senator Perrault: Does the automobile have something to do with it, the pact between Japan and the United States?

Mr. Hara: No.

Senator Perrault: That has no measurable effect?

Mr. Hara: No, there is no link, because in Japan the industries are separate and there is not that much cooperation between the two.

On the second portion of your question about attracting Japanese investment to Canada, the United States has 36 states that have Tokyo offices and they are constantly trying to attract Japanese investment into those states. That is regardless of what the federal government in Washington might say; so there are two levels there. Does Canada make the same effort to attract Japanese investment to Canada? Those 36 states that have offices in Tokyo will take Japanese investors to their states and they will hand-hold them through the regulatory mazes and ensure that the state government opens the door all the way down. More often than not in Canada, and in the provinces, when Japanese investors are invited to Canada or to the provinces, they are left alone to find their own way through the maze. We have had that happen more than once.

Anecdotally, I can recall one Japanese investor who came to Vancouver and threw up his hands and walked away because he was told he had to go through 26 different federal, provincial and municipal offices to get clearance.

Senator Grafstein: In which province?

Mr. Hara: British Columbia. One way might be to have some mechanism where there is a hand-holding process or guidance as to how to get through the maze until the door is open.

Senator Perrault: Or remove the maze.

Senator Carney: Shutting the B.C. Trade Corporation down or limiting it would go against that trend or that current.

Mr. Hara: I do not want to sound negative on this, because Canada is a good place to invest. We have 16 joint ventures in Canada and are doing very well.

Senator Carney: The United States' share is growing and ours is falling.

Mr. Hara: As my colleague mentioned, there are overlapping federal and provincial ministries, where one ministry may say, "Okay, you can do it that way," and then at the next door they will say, "No, you have to do it our way." It is more than one ministry and it is confusing.

Senator De Bané: The work force in the United States is less unionized than Canada's; their taxation rate is lower than Canada's, and their transportation system is more efficient than Canada's. Could those three facts explain why, everything else being equal, companies prefer to invest in the United States rather than in Canada?

M. Hara: Ma propre entreprise exporte à la fois des États-Unis et du Canada et nous exportons autant à partir de la Colombie-Britannique que de l'État de Washington.

Le sénateur Perrault: Le pacte de l'automobile entre le Japon et les États-Unis y est-il pour quelque chose?

Mr. Hara: Non.

Le sénateur Perrault: Cela n'a aucun effet sensible?

Mr. Hara: Non, il n'y a aucun lien, car au Japon ces industries sont distinctes et il n'y a pas beaucoup de coopération entre les deux.

Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question quant à l'investissement japonais au Canada, 36 États américains ont des bureaux à Tokyo qui essaient constamment d'attirer l'investissement japonais. Ils le font quoi que puisse dire le gouvernement fédéral à Washington; les efforts se font donc à deux niveaux. Le Canada en fait-il autant pour attirer l'investissement japonais? Ces 36 États qui ont des bureaux à Tokyo font venir des investisseurs japonais chez eux et les conduisent dans les dédales de la réglementation pour que toutes les portes leur soient ouvertes. La plupart du temps, quand des investisseurs japonais sont invités au Canada ou dans les provinces, on les laisse trouver seuls leur chemin dans les dédales de la bureaucratie. C'est arrivé plus d'une fois.

Je me souviens d'un investisseur japonais qui est venu à Vancouver et qui est reparti en levant les bras au ciel parce qu'on lui a dit qu'il devait obtenir l'autorisation de 26 bureaux différents au niveau fédéral, provincial et municipal.

Le sénateur Grafstein: Dans quelle province?

Mr. Hara: La Colombie-Britannique. Une solution serait de mettre en place un mécanisme qui guiderait l'investisseur jusqu'à ce que les portes lui soient ouvertes.

Le sénateur Perrault: Ou de supprimer le dédale.

Le sénateur Carney: La fermeture de B.C. Trade Corporation ou sa limitation irait à l'encontre de cette tendance.

Mr. Hara: Je ne veux pas me montrer négatif à ce sujet, car le Canada est un bon pays où investir. Nous avons 16 coentreprises au Canada et elles obtiennent de très bons résultats.

Le sénateur Carney: La part des États-Unis augmente tandis que la nôtre diminue.

Mr. Hara: Comme mon collègue l'a mentionné, vous devez vous adresser à la fois à des ministères fédéraux et provinciaux et si un ministère vous dit: «D'accord, vous pouvez le faire ainsi» l'autre vous dira: Non, vous devez procéder à notre façon». Il y a plus d'un ministère et cela suscite la confusion.

Le sénateur De Bané: Aux États-Unis, la main-d'œuvre est moins syndiquée qu'au Canada, le taux d'imposition est plus bas que le nôtre et le réseau de transport est plus efficace. Ces trois faits pourraient-ils expliquer pourquoi, tout le reste étant équivalent, les entreprises préfèrent investir aux États-Unis plutôt qu'au Canada?

As Senator Carney has stated, the figures are startling. Our percentage of Japanese investment in Canada is not commensurate with our size in relation to the Americans.

Mr. Hara: You are talking about the 10-to-1 ratio?

Senator De Bané: Or perhaps a 12-to-1 ratio. When we look at that, there is no doubt there is a big discrepancy. I was wondering if the discrepancy could be accounted for by the fact that many of the states, such as Carolina, for instance, have barely 5 per cent of their work force unionized, whereas in Ontario and Quebec it is a lot higher. Would the fact that our taxation rate is higher, and that transportation here is less efficient and more costly, explain it to a certain extent?

Mr. Hara: You mentioned transportation costs. Yes, that would be a factor, but that is a given. That is taken into account when making a feasibility study. Regarding labour, that is a cost of doing business. We have 16 joint ventures in Canada that are doing well.

Senator De Bané: When you take into account the exchange rate between the two currencies, the American and the Canadian, and then you add to it the productivity factor you realize that the Canadian worker costs about 40 per cent more than the American, and that is a given. If it is less costly to do business in the United States, of course you will go there.

Mr. Hara: But there are several offsetting factors. For example, Canada has a better educated work force. If you are going into a joint venture that is rather sophisticated, you go to where you have a well-educated work force, and that is Canada. I do not think Canada should take a back seat to the United States in that respect.

Senator De Bané: What explanation can you give to Senator Carney?

Mr. Hara: There is a bigger population and there is a bigger market there.

Senator De Bané: Taxation rates?

Mr. Hara: The taxation rates differ by the province, but there is that perception that taxation rates are the highest in Canada, depending on the province. From my perspective, however, that is the cost of doing business. There are other countries we could go to, but we would much prefer to be in Canada. You have to build all these factors in. Every country has its ups and downs. If you want to do business in a country, you accept what that country is and you make a go of your operation. It is very simple.

The other perception — I am saying “perception” because it is not fact — is that there are key labour disruptions. That is a perception that is held, but it is not true. From reading figures from Statistics Canada it can be seen that the number of strikes is not as large as people perceive it to be. But, for some, perception is reality. How do you overcome that perception?

The Chairman: Senator Carney, may I call your attention to an article by Keith Head and John Ries, Faculty of Commerce and Business Administration, University of British Columbia, entitled “Rivalry for Japanese Investment in North America.” It is in a volume edited by Richard G. Harris, *The Asia Pacific Region in*

Comme le sénateur Carney l'a dit, les chiffres sont sidérants. Notre pourcentage de l'investissement japonais au Canada est sans rapport avec notre taille par rapport aux États-Unis.

M. Hara: Vous parlez du ratio de 10 à 1?

Le sénateur De Bané: Ou peut-être de 12 à 1. L'écart est certainement très important. Je me demande s'il n'est pas attribuable au fait qu'un grand nombre d'États américains, comme la Caroline, par exemple, n'ont que 5 p. 100 de travailleurs syndiqués tandis qu'en Ontario et au Québec, le pourcentage est beaucoup plus élevé. Le fait que notre taux d'imposition est plus haut et que notre réseau de transport est moins efficace et plus coûteux explique-t-il également les choses dans une certaine mesure?

Mr. Hara: Vous avez mentionné les frais de transport. Oui, c'est un facteur, mais c'est déjà un fait établi. On en tient compte lorsqu'on fait une étude de faisabilité. Pour ce qui est des frais de main-d'œuvre, cela entre dans les frais généraux. Nous avons au Canada 16 coentreprises qui obtiennent de bons résultats.

Le sénateur De Bané: Quand vous tenez compte du taux de change entre les deux devises, l'américaine et la canadienne, et que vous l'ajoutez au facteur de productivité, vous constatez que le travailleur canadien coûte environ 40 p. 100 de plus que l'Américain. S'il coûte moins cher de faire des affaires aux États-Unis, il est bien entendu que vous irez là-bas.

M. Hara: Mais il y a plusieurs facteurs compensatoires. Par exemple, le Canada a une main-d'œuvre mieux instruite. Si vous vous lancez dans une coentreprise qui est assez complexe, vous allez là où la main-d'œuvre est bien instruite et c'est le Canada. Je ne pense pas que le Canada soit désavantagé par rapport aux États-Unis sur ce plan.

Le sénateur De Bané: Quelle explication pouvez-vous donner au sénateur Carney?

M. Hara: La population est plus importante et le marché y est plus gros.

Le sénateur De Bané: Les taux d'imposition?

M. Hara: Les taux d'imposition diffèrent d'une province à l'autre, mais on a l'impression qu'ils sont plus élevés au Canada, selon la province. Néanmoins, je considère personnellement que cela entre dans les frais généraux. Il y a d'autres pays où nous pourrions aller, mais nous préférerions être au Canada. Vous devez tenir compte de tous ces facteurs. Chaque pays a ses hauts et ses bas. Si vous voulez faire des affaires dans un pays, vous acceptez ce pays pour ce qu'il est. C'est très simple.

L'autre perception — et je dis bien «perception» parce que ce n'est pas une réalité — c'est qu'il y a de graves conflits de travail. C'est là une fausse impression. D'après les chiffres de Statistique Canada, on peut voir que le nombre de grèves n'est pas aussi important que les gens l'imaginent. Mais pour certains, une perception est la réalité. Comment la surmonter?

Le président: Sénateur Carney, puis-je attirer votre attention sur un article de Keith Head et John Ries, de la faculté de commerce et d'administration des affaires de l'Université de Colombie-Britannique qui s'intitule «Rivalry for Japanese Investment in North America». C'est dans un volume publié par

the Global Economy: A Canadian Perspective. There is a discussion of the labour market conditions and market access.

On page 104 there is a very interesting table dealing with the competitiveness of the states and the provinces and the probability of attracting new investment in all manufacturing, in motor vehicle parts and in the pulp and paper industries. Let us start with pulp and paper. The first Canadian province that shows is in tenth place, and that is Quebec.

Senator Carney: Competitively?

The Chairman: Yes, competitiveness in attracting investment. It is tenth from the top. Washington is in first place.

For automobile parts, Indiana is first, then Michigan, then Ohio, then Illinois, then Kentucky, then Tennessee, and Ontario is in seventh place. Going to all manufacturing, the first province that shows is Ontario in thirteenth place.

Senator Carney: Who is on top?

The Chairman: California. It is a very interesting chapter. It may not be entirely accurate, but that is another question. I think it is one that members of the committee will want to look at. I wish we had read it before the witnesses appeared before the committee.

Senator Carney: Is Nova Scotia on the list, your home province?

The Chairman: As far as pulp and paper is concerned, the Canadian provinces are, first, Quebec, then British Columbia, then Ontario. We then drop down to number 34, Newfoundland, followed by Alberta in the thirty-ninth spot and Manitoba in the forty-eighth spot. New Brunswick and Nova Scotia come in at 6 and Saskatchewan is 58.

Senator De Bané: Mr. Chairman, the three factors I mentioned about productivity, the unionized work force and transportation are from this article.

The Chairman: But notice what they say in here. After mentioning unionization they have a sentence, "The importance of these factors to Japanese investors, however, is debatable."

Senator De Bané: They have managed more easily in the United States in that not one Japanese car manufacturing plant in the United States is unionized. All of them are non-union.

Mr. Yamagata: Canada still has very good Japanese investment. One sector is for automobiles in Ontario. Honda and Toyota have a good, large operation there and the incentive to expand. Honda will be expanding to 240,000 or so and Toyota will be 120,000, or something like that.

The other sector is the pulp industry. Those are two successful cases. There are 400 Japanese companies across Canada that have offices in operation, but manufacturing is quite a small number

Richard G. Harris, *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Perspective.* Cela porte sur les conditions du marché du travail et l'accès au marché.

À la page 104 se trouve un tableau très intéressant sur la compétitivité des États et des provinces et la probabilité d'attirer de nouveaux investissements dans l'ensemble du secteur de la fabrication et dans les industries des pièces de véhicules à moteur et des pâtes et papiers. Commençons par les pâtes et papiers. La première province canadienne figure en dixième place et c'est le Québec.

Le sénateur Carney: Sur le plan de la compétitivité?

Le président: Oui, la compétitivité pour ce qui est d'attirer l'investissement. C'est la dixième place à partir du haut. Washington est en première place.

Pour les pièces d'automobile, l'Indiana se classe premier, puis le Michigan, l'Ohio, l'Illinois, le Kentucky, le Tennessee et l'Ontario figure en septième place. Pour passer à l'ensemble de la fabrication, la première province sur la liste est l'Ontario, en 13^e place.

Le sénateur Carney: Qui est en tête?

Le président: La Californie. C'est un chapitre très intéressant. Ce n'est peut-être pas tout à fait exact, mais c'est une autre question. Les membres du comité devraient peut-être y jeter un coup d'œil. J'aurais aimé que nous lisions cela avant la comparution des témoins.

Le sénateur Carney: La Nouvelle-Écosse, votre province, figure-t-elle sur la liste?

Le président: Pour ce qui est des pâtes et papiers, les provinces canadiennes sont d'abord, le Québec, la Colombie-Britannique et ensuite l'Ontario. Nous tombons ensuite au 34^e rang, avec Terre-Neuve, qui est suivie de l'Alberta à la 39^e place et du Manitoba, à la 48^e place. Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse arrivent en 56^e place et la Saskatchewan, à la 58^e place.

Le sénateur De Bané: Monsieur le président, les trois facteurs que j'ai mentionnés au sujet de la productivité, de la main-d'œuvre syndiquée et du transport sont cités dans cet article.

Le président: Mais vous remarquerez ce qu'on dit ici. Après avoir mentionné la syndicalisation, on dit: «L'importance de ces facteurs pour les investisseurs japonais est toutefois discutable».

Le sénateur De Bané: Les choses leur ont été plus faciles aux États-Unis en ce sens qu'aucune usine d'automobile japonaise des États-Unis n'est syndiquée. Elles sont toutes non syndiquées.

M. Yamagata: Il y a quand même de très bons investissements japonais au Canada. Il y a notamment le secteur de l'automobile en Ontario. Honda et Toyota ont là-bas de grosses usines et désirent prendre de l'expansion. Honda va passer à une production de 240 000 véhicules environ et Toyota, à peu près 120 000.

L'autre secteur est celui de la pâte à papier. Ce sont deux exemples de succès. Il y a 400 entreprises japonaises qui ont des bureaux un peu partout au Canada, mais la fabrication représente

compared to the United States. I am always thinking of the 1.1 per cent to the 42 or 45 per cent. The Japanese perception of Canada as an investment destination is perhaps not reality, but the perception is that Canada is a very costly country for manufacturing. In many ways it is costly. Perhaps taxation is one of the factors; labour costs could be another.

A recent report from KPMG compared 15 cities in America and Canada, seven or eight in each. In the case of British Columbia it was Langley. Seven factors, such as labour costs, power costs, land costs and taxation were compared. Out of those seven factors Canada had six cheaper than those in the United States. This tax comparison is very technical and professional and, when comparing, it is difficult to tell which is higher; it depends on the technique. I do not know if the KPMG report is dependable or not, but still we have the report.

On a corporate basis, taxation may include benefits, which is the company's burden. The conclusion is that Canada has cheaper taxation. This fact should be advertised more. Japanese have the image that Canada is more expensive than the United States. We have NAFTA, it is a freer, more borderless age. If everything is cheaper in Canada, why not set up a factory in Canada? They should, but they have not. The reason is that there is a wrong perception, but the perception is not the reality. This perception on the Japanese side has to be corrected.

I mentioned the inconsistency between industrial policy and legislation. This is a very negative factor for the Japanese. Their general concept is that Canada is inconsistent. We can go there and get approval, but at any time it may be changed. This is happening, but of course both sides have their own logic.

The Chairman: I was going to ask you this, when you made your initial presentation about changes in policy. Do you mean primarily at the federal level or the provincial level?

Mr. Yamagata: I mentioned three cases, Windy Craggy mines, the Kemess project and the Keman project. Those are all happening at the provincial level. Another case is B.C. Trade. Four or five years ago B.C. Trade opened an office in Tokyo and another in the Osaka area, but they are now closed. Of course there is the problem of the deficit, which is very important for Canada, but still it gave a certain impression, and then after three or four years the government changed and the offices closed, and that gave another impression. It is inconsistent. We have to clear up this gap of the different perceptions, or the reality and the perception.

Senator Perrault: Mr. Chairman, I had marked the lead page as I was taking notes: "Good constructive suggestions and ideas." There has been some excellent material presented here and I appreciate the fact that these witnesses have appeared before us. Mr. Hara has done a great deal much to develop relations between Japan and Canada. His efforts have been heroic and very successful.

un nombre limité par rapport aux États-Unis. Je pense toujours à 1,1 p. 100 sur 42 ou 45 p. 100. La perception du Canada que se font les Japonais comme destination de l'investissement n'est peut-être pas basée sur la réalité, mais ils considèrent que le Canada est un pays où la fabrication revient très cher. C'est vrai à bien des égards. La qualité est peut-être un des facteurs et les frais de main-d'oeuvre en sont peut-être un autre.

Un rapport récent de KPMG comparait 15 villes de l'Amérique et du Canada, sept ou huit villes dans chaque pays. Dans le cas de la Colombie-Britannique, c'était Langley. Sept facteurs, comme les frais de main-d'oeuvre, le coût de l'électricité, le coût des terrains et la fiscalité ont été comparés. Sur ces sept facteurs, six étaient moins coûteux au Canada qu'aux États-Unis. La comparaison fiscale est très technique et professionnelle et il est difficile de dire où l'impôt est le plus élevé, selon la technique employée. J'ignore si le rapport KPMG est fiable ou non, mais cette étude a été faite.

Pour ce qui est de la fiscalité, les impôts peuvent inclure les avantages sociaux qui constituent les charges sociales de l'entreprise. La conclusion est que la fiscalité est moins lourde au Canada. Il faudrait le faire savoir davantage. Les Japonais se représentent le Canada comme un pays plus coûteux que les États-Unis. Nous avons l'ALÉNA et nous sommes à une époque plus libres et avec moins de frontières. Si tout est moins cher au Canada, pourquoi ne pas planter une usine au Canada? Les Japonais devraient le faire, mais ils ne le font pas. C'est parce qu'ils ont une fausse perception qui ne correspond pas à la réalité. Il faut corriger cette fausse impression des Japonais.

J'ai mentionné l'uniformité entre la politique industrielle et la législation. C'est un facteur très négatif pour les Japonais. Leur idée générale est que le Canada manque de suite dans les idées. On peut venir ici et obtenir une autorisation, mais cette dernière peut être annulée en tout temps. C'est ce qui se passe, mais les deux parties ont leur propre logique.

Le président: J'allais vous poser la question quand vous avez parlé tout à l'heure des changements dans la politique. Voulez-vous dire surtout au niveau fédéral ou provincial?

M. Yamagata: J'ai mentionné trois cas, les mines Windy Craggy, le projet Kemess et le projet Keman. Ces projets se situent au niveau provincial. Il y a aussi B.C. Trade. Il y a quatre ou cinq ans, B.C. Trade a ouvert un bureau à Tokyo et un autre dans la région d'Osaka, mais ils sont maintenant fermés. Bien entendu, il y a le problème du déficit qui est très important pour le Canada, mais l'ouverture de ces bureaux a créé une certaine impression puis, au bout de trois ou quatre ans, quand le gouvernement a changé et qu'il a fermé les bureaux, cela a créé une autre impression. Il y a un manque de suite. Nous devons combler cet écart entre la réalité et les impressions.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, sur la première page, j'ai inscrit la mention «Suggestions et idées constructives». On nous a présenté là d'excellentes idées et j'apprécie la comparaison de ces témoins. M. Hara a largement contribué à développer les relations entre le Japon et le Canada. Ses efforts ont été héroïques et couronnés de succès.

I wished to ask Mrs. Copithorne a question. You talked in terms of the importance of knowing something of the language and culture of these Pacific Rim nations, and I agree with that heartily. What initiatives are there in the Japanese school system to do that? Are there lessons we can learn from Japan? Do they have large classes learning the various languages, Thai and Malaysian?

Mrs. Copithorne: As far as the language learning method is concerned, I do not recommend the Japanese school way of learning languages.

Senator Perrault: They do not have separate classes?

Mrs. Copithorne: They do have private schools and separate special classes after school hours.

Senator Perrault: Do you have a model that you would suggest to us?

Mrs. Copithorne: Weekend classes? They are learning more from the way we teach, what we call cross-cultural communication. Learning only language does not make you able to communicate, because you have to know the cultural elements to be able to use the language to communicate. For communications purposes Japan is actually learning a lot from North American models.

Senator Perrault: But you are equipping young people with the task of going out and seeking these markets for Japan at some point in their lives?

Mrs. Copithorne: Yes, and they do come to North America to study how language is actually used. That is the best way. We should be sending more kids from here to Japan.

Senator Perrault: You talk in terms of cultural exchanges. Let me inform you that it is not the Vancouver Symphony, the Toronto Symphony or even the Winnipeg Ballet, but the Vancouver Canucks who will be training in Tokyo next year. I hope they bring back a defenceman.

Mr. Hara: Senator Perrault, if I may comment on your point, there is a program in Canada called Co-op Japan, which started out with a dozen — it is up to 20 or 30 now — third-year university students in science and engineering who are sent to major Japanese companies in Japan to work for a year, which will count towards their third-year credit, and then they come back and will graduate. Initially, the Japanese companies were reluctant to accept these students because they did not know what they were getting. This started in 1990, but today the demand exceeds the supply. More Japanese companies want these wonderful Canadian, third-year engineering and science students for their labs and workplaces than can meet the demand. I am telling the managers not to drop their standards to meet the quota. If they keep up the standards they will continue to get these wonderful students. One female student from Simon Fraser University did so well in Japan that the company — and it is one of ours, to boast — wrote to her and stated that they were going to name her as co-author of a

Je voudrais poser une question à Mme Copithorne. Vous avez parlé de l'importance de connaître un peu la langue et la culture des pays en bordure du Pacifique et je suis entièrement d'accord. Quelles initiatives sont prises en ce sens dans le réseau scolaire japonais? Le Japon a-t-il des leçons à nous apprendre? Y a-t-il beaucoup d'élèves qui apprennent les diverses langues comme le thaï et le malais?

Mme Copithorne: Pour ce qui est de la méthode d'enseignement des langues, je ne recommande pas la façon dont les écoles japonaises enseignent les langues.

Le sénateur Perrault: Il n'y a pas de classes distinctes?

Mme Copithorne: Il y a des écoles privées et des classes spéciales après les heures d'école.

Le sénateur Perrault: Avez-vous un modèle à nous suggérer?

Mme Copithorne: Les classes pendant le week-end? Les Japonais apprennent davantage de la façon dont nous enseignons, ce que nous appelons la communication interculturelle. Il ne suffit pas d'apprendre la langue pour pouvoir communiquer, car vous devez connaître aussi les éléments culturels si vous voulez pouvoir utiliser la langue pour communiquer. Sur le plan de la communication, le Japon apprend beaucoup des modèles nord-américains.

Le sénateur Perrault: Mais vous équipez les jeunes pour qu'ils puissent aller explorer les marchés du Japon à un moment donné?

Mme Copithorne: Oui, et les Japonais viennent en Amérique du Nord étudier comment on se sert de la langue. C'est la meilleure méthode. Nous devrions envoyer davantage de jeunes de chez nous au Japon.

Le sénateur Perrault: Vous parlez d'échanges culturels. Permettez-moi de vous informer que ce n'est pas l'Orchestre symphonique de Vancouver, celui de Toronto ou même le Winnipeg Ballet, mais les Canucks de Vancouver qui iront en camp d'entraînement à Tokyo l'année prochaine. J'espère qu'ils en ramèneront un joueur de défense.

M. Hara: Sénateur Perrault, si vous me permettez une observation, il y a au Canada un programme appelé Co-op Japan. Il a envoyé au départ une douzaine — maintenant il y en a 20 ou 30 — étudiants en sciences et en ingénierie de troisième année d'université travailler pendant un an, dans de grandes entreprises du Japon. Ce stage leur sera crédité pour leur troisième année d'études et ils reviendront ici obtenir leur diplôme. Au départ, ces sociétés japonaises hésitaient à accepter ces étudiants, parce qu'elles ignoraient ce qu'elles recevraient. Ce programme a commencé en 1990, mais actuellement la demande dépasse l'offre. Il y a plus d'entreprises japonaises qui veulent ces merveilleux étudiants canadiens en troisième année d'ingénierie et de sciences dans leurs laboratoires et leurs installations qu'il n'y a d'étudiants. Je dis aux gestionnaires de ne pas abaisser leurs normes pour atteindre le quota. Si les normes sont maintenues, ils continueront d'obtenir de merveilleux étudiants. Une étudiante de l'Université Simon Fraser a si bien travaillé au

research paper on a new discovery. That type of program will give Canada a very good reputation.

Senator Perrault: Mr. Yamagata, you brought along some material. Do you have extra copies of those statistics? I know you were quoting from the written report, but you also presented other material.

Mr. Yamagata: Yes, I have. Would you like that?

Senator Perrault: It would be very helpful, because it was excellent material.

Senator Grafstein: The witnesses have set out in graphic detail our policy and perception deficits. When I listen to the totality of the set of problems between Canada and Japan and examine the relative wage scales and taxation issues, then move to the more dynamic action on the part of government through the private forum, the Japanese forum and through our own action plan, it strikes me that if we are interested in breaking these perceptual and policy barriers we should suggest that we enter into active negotiations for a free trade agreement between Canada and Japan.

We are presently engaged in a free trade negotiation with Chile. It certainly makes much more sense, having in mind our chronic trade imbalance and the cost structures in both Japan and Canada, that this would be a very useful policy exercise. It would cut through a lot of these issues.

I was interested that one of the groups, the forum, was taking up the issue of a bilateral mechanism to settle trade disputes. If we consider to the rationale for the first free trade agreement between Canada and the United States it was precisely to have a mechanism in place that would solve trade disputes on a rational basis. We do not have that, other than through the WTO, which we all know has huge deficits and problems in its practices.

Would this not bring to the top of the political agenda all of those issues in both countries? If this were a Canadian initiative, how would this be perceived and accepted from the Japanese side?

Mr. Hara: That is a very difficult question. However, senator, there are no problems, only challenges. I cannot speak for the Japanese government. I am a Canadian.

Senator Grafstein: I understand. I am asking you to answer based on your perception.

Mr. Hara: Based on my perception of Japan I do not think the Japanese government would go into a comprehensive free trade agreement. Its basic philosophy is to maintain a multilateral approach rather than a single approach. Perhaps if the sector were defined, be it the binational or bilateral dispute resolution mechanism or something that is specific, although I know there would be great challenges in this, that might be one approach. I cannot speak for the auto sector either.

Japon que l'entreprise — et je peux me vanter que c'est l'une des nôtres — lui a écrit pour lui dire qu'elle la citerait comme co-auteur d'un document de recherche sur une nouvelle découverte. Ce genre de programme conférera au Canada une excellente réputation.

Le sénateur Perrault: Monsieur Yamagata, vous avez apporté des documents avec vous. Avez-vous des copies supplémentaires de ces statistiques? Je sais que vous avez cité le rapport, mais vous avez également présenté d'autres documents.

Mr. Yamagata: Oui. Les voudriez-vous?

Le sénateur Perrault: Cela nous serait très utile, car c'étaient d'excellents renseignements.

Le sénateur Grafstein: Les témoins ont souligné en détail les lacunes de notre politique et les impressions que nous donnons. Si je prends la série de problèmes qui existent entre le Canada et le Japon et si j'examine la comparaison des salaires et de la fiscalité, puis les initiatives plus dynamiques que le gouvernement prend par l'entremise des forums privés, du forum japonais et de notre propre plan d'action, je me dis que si nous voulons surmonter ces obstacles perceptuels et politiques, nous devrions négocier activement un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon.

Nous sommes en train de négocier un accord de libre-échange avec le Chili. Le libre-échange avec le Japon serait certainement beaucoup plus logique, compte tenu de notre déséquilibre commercial chronique et des structures de coûts au Japon et au Canada. Ce serait là quelque chose de très utile qui réglerait un tas de ces problèmes.

J'ai été intéressé d'entendre un des groupes, le forum, parler d'un mécanisme bilatéral de règlement des différends commerciaux. La raison d'être du premier accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis était précisément d'établir un mécanisme pour le règlement des différends commerciaux sur des bases rationnelles. À part l'OMC qui, comme chacun sait, présente d'énormes lacunes et difficultés, nous n'avons pas de mécanisme de ce genre.

Cela ne porterait-il pas en tête de liste des priorités politiques toutes les questions qui se posent dans les deux pays? S'il s'agissait d'une initiative canadienne, comment serait-elle perçue et acceptée du côté japonais?

Mr. Hara: Il est très difficile de répondre à cette question. Néanmoins, sénateur, il n'y a pas de problèmes, seulement des défis. Je ne peux pas parler pour le gouvernement japonais. Je suis Canadien.

Le sénateur Grafstein: Je comprends. Je vous demande de répondre en fonction de vos impressions.

Mr. Hara: D'après l'impression que j'ai du Japon, je ne pense pas que le gouvernement japonais serait prêt à conclure un accord de libre-échange global. Il a pour politique de maintenir une approche multilatérale. Si c'était mieux défini, si vous aviez un mécanisme de règlement des différents binational ou bilatéral ou quelque chose de précis, je sais que cela poserait deux sérieux défis, mais cela pourrait être une solution. Je ne peux pas parler non plus pour le secteur de l'automobile.

If I may backtrack, after the Second World War Japan went through three distinct phases. The first was immediately after the war. In their wisdom they decided to de-emphasize labour-intensive industries such as textiles, and those were moved offshore. They decided to concentrate on capital-intensive industries such as the steel industry and the car industry. That phase is gradually being de-emphasized, and you will notice that that is taking place because the auto plants are being moved offshore. They are now in the phase that would be called the knowledge-based industry sector.

The other issue facing Japan is that it has a rapidly aging population. If I recall correctly, the population in Japan is going to peak in the year 2007 and then there will be a gradually declining population, which means that there is no young work force up and coming. The birth rate in Japan is only 1.4, and that is even below Canada's. From that standpoint where are the auto manufacturers going to get their continuity of young working people? Would that be an incentive for them to further establish their car-making plants abroad? If that is the case, why not in Canada? Canada has a job to do to entice Japanese auto makers to come to Ontario, for example, and either expand or establish new plants there. That is always bearing in mind that there is a NAFTA or a free trade agreement with the United States.

Senator Grafstein: Mr. Hara, I started with the strategic level, which was the free trade agreement, and I appreciate your moving to the next level, which is managed sectoral trade. One consideration is the automobile sector. The second one that I thought had a natural affinity, and that would have a positive impact for both, would be the telecommunications sector. Canada is well positioned there. Then there is trade, another sector that could be handled. Pharmaceuticals and chemicals are a huge sector that are all value added and would provide a tremendous impact for both countries. Perhaps your groups might consider that.

I hope that when we look at our recommendations our committee will take a hard look at that, if it makes sense. It strikes me that we are coming at this as amateurs. Hopefully by the time the Chairman is finished with us we will be more than amateurs.

As we look at going into this area, we have to "think smart" because we cannot be all things to all people in Canada. It strikes me that between Japan and Canada there is a natural affinity that we have not quite utilized, and each of you have said that in your own way quite articulately. We have not made the connection yet; our numbers are terrible; so obviously there is some political will that has to be brought to bear to solve some of these problems.

Those are the tactical issues that come to my mind; if there are others that you can suggest to the committee, that would be useful; if this "managed trade sector" idea is not a good idea, however, perhaps you can give us the alternatives. That is what we are searching for. We are searching for answers.

Si vous me permettez un retour en arrière, après la Seconde Guerre mondiale, le Japon a traversé trois phases distinctes. La première s'est située au lendemain de la guerre. Les Japonais ont choisi de laisser tomber les industries travaillistiques comme le textile, et elles ont été déménagées à l'étranger. Ils ont décidé de se concentrer sur les industries capitalistes comme l'industrie sidérurgique et l'industrie automobile. Cette phase prend de moins en moins d'importance et vous remarquerez que les usines d'automobile sont déplacées à l'étranger. Les Japonais en sont maintenant à une phase qu'on peut caractériser comme celle de l'industrie basée sur le savoir.

L'autre problème que connaît le Japon est le vieillissement rapide de sa population. Si je me souviens bien, la population japonaise doit atteindre son apogée en l'an 2007, après quoi elle déclinera graduellement, ce qui veut dire qu'il n'y a pas de relève. Le taux de natalité au Japon n'est que de 1,4 et c'est encore moins qu'au Canada. Dans ces conditions, où les fabricants d'automobile vont-ils trouver des jeunes travailleurs pour assurer la relève? Cela les incitera-t-il à implanter davantage leurs usines à l'étranger? Si c'est le cas, pourquoi pas au Canada? Le Canada doit attirer les fabricants d'automobile japonais en Ontario, par exemple, pour qu'ils élargissent leurs usines ou en établissent de nouvelles. Tout cela, sans oublier qu'il y a l'ALÉNA ou que nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis.

Le sénateur Grafstein: Monsieur Hara, j'ai commencé par le niveau stratégique, soit l'accord de libre-échange, et j'apprécie que vous soyez passé au niveau suivant, le commerce sectoriel administré. Un secteur à considérer est celui de l'automobile. Le deuxième, pour lequel je pense que le Canada a une affinité naturelle et qui aurait des répercussions positives pour les deux pays, serait le secteur des télécommunications. Le Canada est bien placé dans ce domaine. Il y a aussi le secteur du commerce extérieur. Les produits pharmaceutiques et les produits chimiques représentent un secteur énorme, entièrement à valeur ajoutée, qui peut apporter énormément aux deux pays. Vos groupes pourraient peut-être y songer.

J'espère que, lorsque nous examinerons nos recommandations, nous y réfléchirons sérieusement. Je constate que nous abordons le sujet en simples amateurs. J'espère que d'ici le moment où le président en aura terminé avec nous, nous serons plus que des amateurs.

Nous devons aborder ce domaine en «pensant intelligemment» parce que nous ne pouvons pas satisfaire tout le monde au Canada. Je suis frappé de voir qu'il y a, entre le Japon et le Canada, une affinité naturelle que nous n'avons pas entièrement exploitée, ce que chacun de vous a fait valoir éloquemment à sa façon. Nous n'avons pas encore établi le contact; nos chiffres sont pitoyables; il faut donc faire preuve de volonté politique pour résoudre certains de ces problèmes.

Telles sont les questions tactiques qui me viennent à l'esprit. S'il y en a d'autres que vous pouvez nous suggérer, cela nous serait utile; si cette idée d'un «secteur commercial géré» n'est pas souhaitable, peut-être pourriez-vous nous proposer d'autres solutions. C'est ce que nous recherchons. Nous recherchons des solutions.

Mr. Yamagata: I agree with Mr. Hara that the policy of the Japanese government is not to make a bilateral free trade agreement. At this moment they are more in favour of aligning themselves with GATT. In Asian trade and investment the Japanese presence is quite high, but even though there is discussion and concern about the possibility of an Asian free trade agreement, it would not be realistic to consider it for another decade or two. It is not that I think it will not happen, or that it is not economical to make such a regional free trade agreement; it is just that it will take time.

The Japanese image of Canada is that it is not a place for setting up manufacturing. That is a general concept or image held by the Japanese people. It is actually not correct. There are numerous Japanese ventures here in Canada. Japanese automobile and automotive parts companies are successful. In British Columbia, pulp manufacturers and lumber companies are operating.

Manufacturing petrochemicals or chemicals, however, is most unfriendly image-wise; it is an environmentally unfriendly industry. So we have to look at value-added goods, such as pharmaceuticals, biotechnology and software. We have to focus on some good industries which Canada should look at to invite Japanese or Asian companies to become involved in.

One other comment I would make is that there are two sides to investment; one side is market-oriented and the other is cost-oriented. Where there is a market, investment will happen. If there is a place where the cost factor is quite low, then investment will go there. At the moment the Japanese are going mostly for the cost-oriented side, as well as the market side. The market is North America, with NAFTA. Canada has a population that is thinly dispersed over a big area; so, if it is borderless between the United States and Canada, perhaps the Japanese would prefer the market place with more population, and that is the United States. That is logical.

Mr. Hara: Mr. Chairman, to add to my colleague's comments, first of all I believe the term "managed trade" is not that well thought of in Japan. You should find different terminology for that. "Sectoral exchange" might be a better term.

Almost all Japanese direct investment in Canada, or in any country, is export oriented. The primary criterion is an export market. The home market in Canada is an ancillary part of that because it is so small.

There are two broad types of manufacturing. One is called economies of scale, where you try to get the lowest unit cost. The other is called economies of scope, where you do not have long lines, but much shorter lines because of changing technology and you are geared up to be flexible so that when your product, which is a rather sophisticated product, becomes obsolete or seems to be obsolete you have something else coming down the pipe.

There are differences between economies-of-scale investment and economies-of-scope investment. With the small population that Canada has, perhaps we should concentrate on the

M. Yamagata: Je suis d'accord avec M. Hara pour dire que le gouvernement japonais n'a pas pour politique de conclure un accord de libre-échange bilatéral. Pour le moment, il cherche davantage à s'aligner sur le GATT. La présence japonaise est assez élevée dans le commerce et l'investissement asiatiques, mais même si l'on discute actuellement de la possibilité d'un accord de libre-échange asiatique, il ne serait pas réaliste de l'envisager avant dix ou 20 ans. Ce n'est pas que je crois impossible ou peu rentable de conclure ce genre d'accord de libre-échange régional, mais cela prendra du temps.

L'image que les Japonais se font du Canada est que ce n'est pas un bon endroit pour planter des usines. C'est l'impression générale qu'ont les Japonais. Ce n'est pas justifié. Il y a de nombreuses entreprises japonaises au Canada. Les fabricants japonais d'automobiles et de pièces d'automobile réussissent bien. En Colombie-Britannique, il y a des fabricants de pâte à papier et des producteurs de bois d'oeuvre.

Néanmoins, la fabrication de produits pétrochimiques ou chimiques est très peu compatible avec l'environnement. Nous devons donc nous tourner vers les produits à valeur ajoutée comme les produits pharmaceutiques, la biotechnologie et les logiciels. Nous devrions centrer nos efforts sur quelques bonnes industries et le Canada devrait inviter des entreprises japonaises ou asiatiques à s'établir dans ces secteurs.

J'ajouterais que l'investissement présente deux facettes dont l'une est orientée vers le marché et l'autre vers les coûts. Lorsqu'il y a un marché, l'investissement se fait. S'il y a un endroit où les coûts sont bas, l'investissement s'y rend. À l'heure actuelle, les Japonais s'intéressent surtout à l'aspect coût, mais également à l'aspect marché. Le marché en Amérique du Nord avec l'ALENA. Le Canada a une population clairsemée distribuée sur une grande superficie; par conséquent, s'il n'y a pas de frontière entre les États-Unis et le Canada, les Japonais préféreront peut-être le marché plus populeux, et c'est celui des États-Unis. C'est logique.

M. Hara: Monsieur le président, j'ajouterais à ce qu'a dit mon collègue que, tout d'abord, l'expression «commerce administré» n'a pas une connotation très positive au Japon. Il faudrait trouver une autre terminologie. L'expression «échanges sectoriels» serait peut-être préférable.

Pratiquement tout l'investissement japonais direct au Canada, ou dans n'importe quel autre pays, est orienté vers l'exportation. Le premier critère est le marché d'exportation. Le marché intérieur du Canada est accessoire en raison de sa petite taille.

Il y a deux grandes catégories d'activités de fabrication. Il y a d'abord les économies d'échelle, qui tentent d'obtenir le plus bas coût unitaire. Il y a ensuite les économies de gamme où vous avez des lignes de production beaucoup plus limitées, en raison de l'évolution de la technologie. La souplesse que cela vous confère vous permet, quand votre produit, qui est assez perfectionné, devient périmé ou semble devenir périmé, d'être prêt à sortir un nouveau produit.

Il y a des différences entre l'investissement dans les économies d'échelle et l'investissement dans les économies de gamme. Étant donné la population limitée du Canada, nous

economies-of-scope manufacturing, where the consumer does not ask how much something costs, but asks how good it is.

Senator St. Germain: I wish to compliment our three fine witnesses for their excellent presentations. I am not surprised, of course, because I have known Mr. Hara for many years and I have previously had the good fortune to hear Mr. Yamagata and Mrs. Copithorne, who set out clearly the problems Canada has in promoting itself.

It is clear that the Americans have outdone us. They have 36 state offices in Tokyo; we no longer have any. It is clear that we are out-marketed and out-sold. However, Mr. Yamagata has clearly laid out what we have to do to get into that market.

The question I have relates to culture. Correct me if I am wrong, because I am no expert in this, Mrs. Copithorne, but is there any question that the Japanese culture is more clearly defined than the Canadian culture? It is an older civilization. It is much clearer and easier to define. We have various cultures in our country because of the regions that were pointed out earlier. We have our aboriginal culture. We have a clearly Quebec, French-Canadian culture. The other cultures are quite varied. I am from Western Canada, originally, from Winnipeg, but now I live here, and I know how vastly different those places are.

In your presentation you said that exchanging cultural values is key to doing more trade and establishing better relationships with Japan. The Americans are doing very well yet they also have a diversified culture. What should we be doing? Knowing our culture, can you assist us in making a recommendation as to how we could bring it to the forefront in a more presentable package? Japanese culture is clearly defined. From your perspective, knowing what you know about our country, how we do define ours?

Mrs. Copithorne: I mentioned that one of the important recommendations that the Canada-Japan Forum 2000 made was to establish an endowment fund to be called the Japan-Canada Fund for Mutual Understanding. That would involve more long-range planning. I am not looking for exotic cultures, but more toward developing cultural relations between Canada and Japan in terms of educational and cultural exchanges. Of course everything costs money, but it is important to have a fund on which to base our long-range planning. That is one very important aspect of a cultural relationship today.

When you look at the relationship between the United States and Japan, they certainly have a U.S.-Japan academic and cultural relations endowment fund, a huge amount and for a long period of time, and it is a growing relationship in that sense. Ours is still at the very ad hoc level and without planning.

Cultural industry people and educational institutions must get together and discuss this. Indeed, what you said about Japanese culture being more defined, older and traditional — clearly what is Japanese and what is not Japanese — is quite different from the

devrions peut-être concentrer nos efforts sur le deuxième type, la fabrication de produits pour lesquels le consommateur se préoccupe pas tant du coût que de la qualité.

Le sénateur St. Germain: Je tiens à féliciter nos trois témoins de leurs excellents exposés. Je n'en suis évidemment pas surpris, car je connais M. Hara depuis des années et j'ai déjà eu la chance d'entendre M. Yamagata et Mme Copithorne, qui ont clairement fait ressortir les difficultés que le Canada éprouve à se faire valoir.

Il est clair que les Américains ont fait mieux que nous. Trente-six de leurs États ont des bureaux à Tokyo alors que nous n'en avons plus un seul. Il est évident que nous avons été évincés du marché. Néanmoins, M. Yamagata a clairement énoncé ce que nous devons faire pour pénétrer ce marché.

Ma question concerne la culture. Je me trompe peut-être, madame Copithorne, car je ne suis pas expert en la matière, mais n'est-il pas certain que la culture japonaise est définie plus clairement que la culture canadienne? C'est une civilisation plus ancienne. Elle est plus facile à définir. Nous avons plusieurs cultures dans notre pays compte tenu des régions dont on a parlé tout à l'heure. Nous avons notre culture autochtone. Nous avons certainement une culture québécoise et canadienne-française. Les autres cultures sont assez variées. Je suis originaire de l'Ouest, de Winnipeg, mais maintenant que je vis ici, je constate combien il y a de différences d'une région à l'autre.

Dans votre exposé, vous avez dit que l'échange de valeurs culturelles était indispensable pour faire davantage de commerce et établir de meilleures relations avec le Japon. Les Américains se débrouillent très bien alors qu'ils ont également une culture diversifiée. Que devrions-nous faire? Connaissant notre culture, pouvez-vous nous aider à formuler une recommandation quant à la façon dont nous pourrions mieux présenter les choses? La culture japonaise est clairement définie. D'après vous, sachant ce que vous savez de notre pays, comment définissons-nous la nôtre?

Mme Copithorne: J'ai mentionné qu'une des principales recommandations du Forum Canada-Japon 2000 était d'établir un fonds de dotation pour la compréhension mutuelle. Cela exigerait davantage de planification à long terme. Je ne songe pas à des cultures exotiques, mais plutôt au développement des relations culturelles entre le Canada et le Japon sur le plan des échanges éducatifs et culturels. Bien sûr, tout coûte cher, mais il est important d'avoir un fonds pour établir notre planification à long terme. C'est un aspect très important des relations culturelles à l'heure actuelle.

Si vous prenez les relations entre les États-Unis et le Japon, il y a certainement un fonds de dotation États-Unis-Japon des relations académiques et culturelles, qui prévoit un montant considérable sur une longue période, et les relations sont donc en train de se développer. Chez nous, c'est toujours sur une base très ponctuelle et sans planification.

Les gens du secteur culturel et les établissements d'enseignement doivent se réunir pour en discuter. Vous avez dit que la culture japonaise était plus définie, plus ancienne et traditionnelle — elle distingue clairement ce qui est japonais et

way that Canada is today. Something like people with different backgrounds co-existing in society is a very important image to send out to Japan, rather than simply sending an indigenous peoples' art exhibition, or the Toronto Symphony or even Murray Schafer. Send an image of the real Canada and what it is today.

Let me give an example. We are planning to take an exhibition of Canadian children's literature and story telling from Canada to Japan at the end of this year. The purpose of this is to show to the Japanese how different people actually live, what sorts of stories we have and what sorts of values we send to our children. What do we teach our children about environmental issues and about living together? That is very important. That is what the Japanese people want to hear from Canada. One area we have to work on is to ask the Japanese what they want to know about Canada.

One area the editorials focused on was not the trade issue, but the human element and the multicultural issue. Japan is a very monocultural, monoethnic society. We want to show to the Japanese people from our crosscultural communication point of view an example of people living together.

Mr. Hara: As you well know Canada has a wonderful institution already in place, which was established by the parliament of Canada on June 14, 1984, called the Asia Pacific Foundation of Canada, whose mandate is to promote better understanding between Canada and the nations of Asia Pacific and to have a mutual two-way flow of dialogue, which includes the private sector, culture and education. If we are really serious about Canada's role in the Asia Pacific region, I would suggest that the foundation be supported.

The Chairman: We note that Senator St. Germain is prepared to support the foundation.

Senator Lawson: Mr. Hara took us through the problems of investors being met with the maze of government bureaucracy. Mr. Yamagata talked to us about perception. I do not know how many of you picked this up on the wire service a couple of weeks ago, but it seems to be right on point. On Monday, in London, the English announced that they have invented a new heat laser that will revolutionize industry. On Tuesday, in Moscow, Russia announced that the new heat laser England invented yesterday, the Russians had invented two years before. On Wednesday, in Washington, the United States announced that they had obtained patents from England and will have new heat lasers on the market in 60 days. On Thursday, in Tokyo, the Japanese announced that they had perfected a new imitation heat laser and would flood the North American market in 30 days. On Friday, in Ottawa, the Prime Minister announced that he would be calling an emergency session of parliament to determine whether heat lasers would fall within federal or provincial jurisdiction.

ce qui ne l'est pas — et la situation est effectivement différente de ce qu'elle est actuellement au Canada. Il est très important d'envoyer au Japon l'image de gens ayant des antécédents différents, qui coexistent dans la société au lieu d'envoyer simplement une exposition d'art autochtone, l'Orchestre symphonique de Toronto ou même Murray Schafer. Il faut envoyer l'image du vrai Canada d'aujourd'hui.

Permettez-moi de donner un exemple. Nous comptons présenter une exposition de littérature enfantine canadienne au Japon, à la fin de l'année. Nous voulons montrer aux Japonais comment vivent des gens différents, quelle sorte d'histoires nous racontons et quelles valeurs nous enseignons à nos enfants. Qu'enseignons-nous à nos enfants au sujet des problèmes environnementaux et de la vie en société? C'est très important. C'est ce que les Japonais veulent entendre des Canadiens. Une chose que nous devons faire, c'est demander aux Japonais ce qu'ils veulent savoir sur le Canada.

Un domaine sur lequel les journaux ont mis l'accent était non pas le commerce, mais l'élément humain et multiculturel. Le Japon est une société très monoculturelle et monoethnique. Nous voulons montrer aux Japonais, à partir de notre point de vue multiculturel, un exemple de gens qui vivent ensemble.

M. Hara: Comme vous le savez, le Canada a déjà une merveilleuse institution qui a été établie par le Parlement canadien le 14 juin 1984. Il s'agit de la Fondation Asie-Pacifique du Canada qui a pour mission de promouvoir une meilleure compréhension entre le Canada et les pays d'Asie-Pacifique et d'assurer le dialogue avec la participation du secteur privé et du milieu culturel et éducatif. Si nous sommes vraiment sérieux quant au rôle que le Canada doit jouer en Asie-Pacifique, il faudrait soutenir cette fondation.

Le président: Le sénateur St. Germain est prêt à le faire.

Le sénateur Lawson: M. Hara nous a parlé des problèmes que les dédales de la bureaucratie gouvernementale posaient aux investisseurs. M. Yamagata nous a parlé de l'impression que cela donnait. Je ne sais pas combien de vous ont appris cette nouvelle diffusée il y a deux semaines, mais c'est tout à fait en rapport avec notre sujet. Lundi, à Londres, les Anglais ont annoncé qu'ils avaient inventé un nouveau laser à effet thermique qui allait révolutionner l'industrie. Mardi, à Moscou, la Russie annonçait que le nouveau laser à effet thermique, dont l'invention avait été annoncée hier par l'Angleterre, avait déjà été inventé par les Russes deux ans plus tôt. Mercredi, à Washington, les États-Unis ont annoncé qu'ils avaient obtenu les brevets de l'Angleterre et qu'ils mettraient ces nouveaux lasers en marché d'ici 60 jours. Jeudi, à Tokyo, les Japonais ont annoncé qu'ils avaient perfectionné une nouvelle imitation du laser à effet thermique et qu'ils en inonderaient le marché nord-américain dans 30 les jours. Vendredi, à Ottawa, le premier ministre a annoncé qu'il convoquerait une session d'urgence du Parlement pour déterminer si les lasers à effet thermique entreraient dans le champ de compétence du gouvernement fédéral ou des provinces.

Senator Stollery: Mr. Chairman, this has been a very interesting discussion. I was following earlier the discussion about Canada appearing to fall behind in attracting investment generally, and we were discussing Japan in particular. Before we left Ottawa I was told by one of our witnesses that we do not have a great many trade problems with Japan. The issue of free trade agreements was being discussed. In listening to the business about the competition for investment in Japan between Canada and the United States, it strikes me that this whole question of global investment has not been dealt with by government. The United States has 50 states. I am sure they all have different tax regimes. We have 10 provinces. That is 60 jurisdictions with different tax regimes competing for investment.

The Chairman: And municipalities.

Senator Stollery: Yes. The complexities of tax regimes are not particular to Canada. Anybody who is familiar with New York State knows that the population is declining and the investment is going to New Jersey and other parts of the United States. I am not really surprised by the competition in this unregulated global financial community, this unregulated global financial competitiveness for investment.

At the same time we hear that our market share is dropping, but it is not dropping against other industrialized countries. In fact it is in Asian countries, the countries of the Far East, that the market has been developing, and the older, industrialized, countries' market share is being replaced by local manufacturers and traders in the Far East. I do not think that issue has been dealt with, and I think it will have to be dealt with by government, but not by any single government, because that would cause capital flight. It will have to be dealt with, however, because the workers cannot move; it is the capital that moves. The government in Tennessee goes to Japan, or other countries, and competes with the government of California, Washington or Ontario for money to employ their citizens. This is done in a rather chaotic way, as far as I can see.

In this rather disorderly financial environment, what is the effect on the bond situation of the fact that the United States, with a savings rate of 5 per cent, which is the lowest in the world, cannot finance its own investment? Its own investment is financed to a large degree in Japan and has been for some time. The Japanese bond holders are an enormous financial factor in the world today. There must be thousands of them. We are all familiar with the fact that Japanese financial owners of stocks and bonds are famous. Women, housewives, are very involved and it is a famous phenomenon. I wonder if the fact that they already own so much U.S. investment in the form of bonds is a factor as to where they continue to invest their money.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, c'était une discussion très intéressante. J'ai suivi plus tôt les propos selon lesquels le Canada semble attirer moins l'investissement en général, et il a surtout été question du Japon. Avant que nous ne quittions Ottawa, un de nos témoins m'a dit que nous n'avons pas beaucoup de problèmes commerciaux avec le Japon. On a abordé la question des accords de libre-échange. En entendant parler de la concurrence entre le Canada et les États-Unis pour l'investissement japonais, je trouve sidérant que le gouvernement ne se soit pas penché sur toute la question de l'investissement mondial. Les États-Unis comptent 50 États. Ils ont certainement tous des régimes fiscaux différents. Nous avons dix provinces. Cela fait 60 sphères de compétence, ayant des régimes fiscaux différents, qui se concurrencent vis-à-vis des investissements.

Le président: Plus les municipalités.

Le sénateur Stollery: La complexité des régimes fiscaux n'est pas unique au Canada. Quiconque connaît l'État de New York sait que la population est en baisse et que l'investissement va vers le New Jersey et d'autres régions des États-Unis. Je ne suis pas vraiment surpris de la concurrence dans ce milieu financier mondial non réglementé, de cette compétitivité financière mondiale non réglementée vis-à-vis de l'investissement.

En même temps, nous entendons dire que notre part du marché diminue, mais pas par rapport à celle des autres pays industrialisés. En fait, c'est en Asie, dans les pays d'Extrême Orient, que le marché s'est développé. La part du marché des pays industrialisés plus anciens est maintenant reprise par les fabricants locaux et les commerçants d'Extrême-Orient. Je ne pense pas qu'on se soit penché sur la question et je crois que le gouvernement va devoir s'en occuper. Néanmoins, il ne faut pas qu'un seul gouvernement s'en charge, car cela entraînerait une fuite de capitaux. Il faudra toutefois s'en occuper, car les travailleurs ne peuvent pas se déplacer; c'est le capital qui se déplace. Le gouvernement du Tennessee va au Japon ou ailleurs et il concurrence le gouvernement de la Californie, de Washington ou de l'Ontario pour obtenir l'argent qui lui permettra de donner de l'emploi à ses citoyens. Cela se fait de façon assez désordonnée, d'après ce que je peux voir.

Dans cet environnement financier assez désordonné, quelles sont les conséquences sur les obligations du fait que les États-Unis, avec un taux d'épargne de 5 p. 100, le taux le plus bas au monde, ne peuvent pas financer leurs propres investissements? Leurs investissements sont financés en grande partie au Japon et cela depuis un certain temps. Les détenteurs d'obligations japonaises représentent un facteur financier énorme dans le monde actuel. Ils doivent être des milliers. Nous savons tous que les Japonais possèdent beaucoup d'actions et d'obligations. Les femmes et les ménagères jouent un rôle très actif dans ce phénomène. Je me demande si le fait de posséder déjà une si grande partie de l'investissement américain sous la forme d'obligations les incite à continuer d'investir leur argent aux États-Unis.

Mr. Hara: I do not think that there is any linkage whatsoever. Our company would not pay attention if some financial institution held X number of dollars in Canada in bonds or T-Bills. It would not have any impact on our decision. None whatsoever.

The Chairman: Honourable senators, I am sure we all want to thank the witnesses for a most interesting discussion.

There are some questions that are still somewhat unanswered, but you have gone a long way in defining the questions and prescribing the answers. We are most grateful to you.

Our next witnesses will deal with investor questions. Mr. Danny Gaw is from M.K. Wong & Associates Ltd. I do not have a biography of Mr. Gaw so I cannot say all the good things about him that ought to be said.

The second witness is Mr. Michael Johnson, the president of the Vancouver Stock Exchange. Mr. Johnson has had a long and distinguished career in the financial field. He was formerly a director of Trust Companies Association of Canada, a trustee of the Trust Companies Institute, Commanding Officer of the 78th Fraser Highlanders and a member of the Hockey Hall of Fame advisory board.

Since I do not have a biography to put on the record, I will ask Mr. Gaw to tell us one or two outstanding things about his career.

Mr. Dan Gaw, Member of the Board, Laurier Institution: Mr. Chairman, I immigrated to this country in 1982 from Thailand. I have worked in quite a few Asian countries, Hong Kong, Singapore and also in the United States. Since 1982 I have been living in Vancouver, involved in the manufacturing business — a bakery, producing bread and doughnuts. I am on the board of the Laurier Institution, and I will be representing Mr. Milton Wong, of M. K. Wong & Associates Ltd., who is sorry he could not attend.

The Chairman: You are here from the Laurier Institution, rather than from M.K. Wong?

Mr. Gaw: That is correct.

Mr. Michael Johnson, President, Vancouver Stock Exchange: Mr. Chairman, I wish to give you an update on some of the things we have been doing with our Asian initiatives. The VSE is Canada's Pacific Rim stock exchange. We represented annual trading last year of over \$12 billion dollars, but in share volume and the number of trades we are the fourth busiest exchange in North America after New York, NASDAQ and Toronto. The average value of our shares is generally less than \$2.00 and that is why the activity is much higher, but it is a lot of little shares. Currently, we have 1,500 companies listed as active on every continent. We raised over \$2 billion last year for new enterprises. Our investors are in Canada, the United States, the Middle East, Europe, Africa and the Asia Pacific region. The VSE does not compete with other stock exchanges; rather we are a venture capital exchange, and companies start on the VSE and often graduate later to senior markets, such as Toronto and

M. Hara: Je ne pense pas qu'il y ait de lien. En ce qui nous concerne, peu nous importe si une institution financière détient un nombre x de dollars au Canada sous la forme d'obligations ou de bons du Trésor. Cela n'aura aucune conséquence sur notre décision. Absolument aucune.

Le président: Honorables sénateurs, je suis certain que nous voudrons tous remercier les témoins pour cette discussion très intéressante.

Certaines questions restent sans réponse, mais vous avez largement contribué à définir les questions et à suggérer des solutions. Nous vous sommes très reconnaissants.

Nos témoins suivants traiteront des questions relatives aux investisseurs. M. Danny Gaw est de M.K. Wong & Associates Ltd. Comme je n'ai pas de biographie de M. Gaw, je ne peux pas dire toutes les bonnes choses qu'il faudrait dire à son sujet.

Le deuxième témoin est M. Michael Johnson, le président de la Bourse de Vancouver. M. Johnson a derrière lui une longue et brillante carrière dans le domaine financier. Il a déjà été administrateur de l'Association des compagnies de fiducie du Canada, fiduciaire de l'Institut des compagnies de fiducie, commandant du 78^e Fraser Highlanders et membre du conseil consultatif du Temple de la renommée du hockey.

Comme je n'ai pas de biographie à citer, je demanderais à M. Gaw de nous mentionner un ou deux faits saillants de sa carrière.

M. Dan Gaw, membre du conseil, Laurier Institution: Monsieur le président, j'ai émigré dans ce pays en 1982, à partir de la Thaïlande. J'ai travaillé dans quelques pays d'Asie, Hong Kong, Singapour de même qu'aux États-Unis. Depuis 1982, je vis à Vancouver où j'ai travaillé dans le secteur de la fabrication, une boulangerie qui fabrique du pain et des beignes. Je siège au conseil d'administration de Laurier Institution et je vais représenter M. Milton Wong, de M.K. Wong & Associates Ltd., qui est désolé de n'avoir pas pu venir.

Le président: Vous représentez Laurier Institution plutôt que M.K. Wong?

M. Gaw: C'est exact.

M. Michael Johnson, président, Bourse de Vancouver: Monsieur le président, je voudrais vous présenter une mise à jour de nos initiatives asiatiques. La Bourse de Vancouver est la bourse du Canada en bordure du Pacifique. L'année dernière, nous avons transigé des actions d'une valeur de plus de 12 milliards de dollars, mais pour ce qui est du volume d'actions et du nombre de transactions nous nous classons au quatrième rang en Amérique du Nord, après New York, NASDAQ et Toronto. La valeur moyenne de nos actions est généralement de moins de 2 \$ et c'est pourquoi l'activité est beaucoup plus intense, mais il y a beaucoup de petites actions. Nous avons actuellement 1 500 sociétés inscrites à la cote dont les activités couvrent chaque continent. L'année dernière, nous avons recueilli plus de 2 milliards de dollars pour de nouvelles entreprises. Nos investisseurs sont au Canada, aux États-Unis, au Moyen-Orient, en Europe, en Afrique et en Asie-Pacifique. La

NASDAQ. In the last five years, 20 per cent of the new listings on the TSE were graduates of our exchange.

For Asian enterprises we are uniquely positioned as the gateway to the North American capital markets. In terms of our role as a venture capital market, our niche is venture capital; hence the slogan for the VSE is, "Where business starts." We are the place where new ideas and opportunities begin. Our listing requirements are specifically designed to attract and accommodate these start-up ventures.

We began in 1907 as a regional resource exchange, providing financing largely to mining companies exploring for British Columbia's mineral wealth, who had few other options to find the capital they required. Ninety years of experience has developed a venture capital expertise for mining in Vancouver, not only in the exchange and our member firms, but the professional infrastructure in this town and the mining industry. Financing mining exploration and development has given us an appreciation of risk and reward which continues to be central to our business today.

Today we have leveraged this expertise in mining to enter high tech and biotech fields as well. The things we have found in common are that there is a risk orientation towards the development-stage projects, in their scientific exploration at the root of the project, and there is a higher expected return for a proportionately higher risk. Out of that speculative tradition we have carved a niche which is not well served elsewhere.

For the Canadian financial markets the VSE provides a competitive advantage in that we offer the only organized, established, venture capital market in the world. Our role in the world markets is that now we are taking this expertise we have developed into the international markets and we believe great opportunities exist in Canada and around the world for the VSE. There is a great need internationally for a stock exchange dedicated to raising venture capital for new businesses and projects, and we are recognized today as the world leader.

We are unique among world exchanges in this specialization, listing companies in the early stage of their development. Through expansion of our relations in the Asia Pacific region we intend to take further advantage of our unique role in world capital formulation. Our initiatives in Asia started where we had a long association, both culturally and commercially.

As you will appreciate, Vancouver is a primary gateway to the Pacific. We complement the Asian diversity with the diversity of Vancouver. The community is familiar with languages, customs

Bourse de Vancouver ne concurrence pas les autres marchés boursiers; nous sommes plutôt une bourse de capital de risque et les entreprises font leurs débuts à la Bourse de Vancouver et progressent plus tard vers des marchés plus importants comme Toronto et NASDAQ. Au cours des cinq dernières années, 20 p. 100 des nouvelles inscriptions à la Bourse de Toronto étaient des entreprises qui avaient fait leurs débuts à la Bourse de Vancouver.

Pour les entreprises asiatiques, nous sommes particulièrement bien placés en tant que porte d'accès au marché des capitaux nord-américains. Nous nous spécialisons dans le capital de risque et voilà pourquoi notre bourse a pour slogan «La bourse où démarrent les entreprises». C'est chez nous que naissent de nouvelles idées et de nouveaux débouchés. Nos conditions d'inscription à la cote sont spécialement conçues pour attirer les nouvelles entreprises qui se lancent et répondre à leurs besoins.

Nous avons fait nos débuts en 1907 comme bourse régionale spécialisée dans les ressources naturelles. Nous finançons surtout les compagnies minières qui exploraient les richesses minérales de la Colombie-Britannique et qui avaient peu d'autres possibilités de trouver les capitaux dont elles avaient besoin. Quatre-vingt-dix ans plus tard, Vancouver se spécialise dans le capital de risque pour l'activité minière, non seulement à la bourse et dans nos entreprises membres, mais dans l'infrastructure professionnelle de la ville et l'industrie minière. Le financement de l'exploration et de l'exploitation minières, nous a conféré un sens du risque et de la récompense qui demeure aujourd'hui au centre de nos activités.

Nous nous sommes servis de cette compétence vis-à-vis du secteur minier pour pénétrer également les domaines de la haute technologie et de la biotechnologie. Les points communs que nous avons constatés est une orientation du risque vers les projets au stade du développement et de l'exploration scientifiques, ainsi que l'attente d'un rendement supérieur en échange d'un risque proportionnellement plus élevé. À partir de cette tradition, nous nous sommes taillés un créneau qui n'est pas bien desservi ailleurs.

La Bourse de Vancouver présente un avantage pour les marchés financiers canadiens en ce sens que nous offrons le seul marché de capital de risque organisé et établi au monde. Notre rôle sur les marchés mondiaux consiste à utiliser nos compétences sur les marchés internationaux et nous croyons que d'importants débouchés s'offrent à la Bourse de Vancouver, au Canada et dans le monde entier. On a grand besoin, sur la scène internationale, d'une bourse dont la mission est de lever des capitaux de risque pour de nouvelles entreprises et de nouveaux projets, et nous faisons figure de chef de file mondial à cet égard.

Nous sommes la seule bourse à nous spécialiser de cette façon et à inscrire à la cote des sociétés qui débutent. En élargissant nos relations avec l'Asie-Pacifique, nous comptions profiter davantage du rôle unique que nous jouons dans la formulation du capital mondial. Nos initiatives en Asie reposent sur de solides liens culturels et commerciaux.

Comme vous le comprendrez, Vancouver est la principale porte d'accès au Pacifique. Nous complétons la diversité asiatique avec la diversité de Vancouver. La communauté locale

and the needs of businesses located in Asia Pacific centres, such as Hong Kong, Singapore, Indonesia, Taiwan and China. The VSE has made significant inroads in the region with exploratory marketing efforts going as far back as 1987. Early forays into Asia by the VSE and its member firms included the establishment of our first representative office in Hong Kong, and gradually this ad hoc initiative started to generate listings in the early 1990s.

In 1996, being new to the exchange myself, we started to evaluate a lot of the initiatives we had ongoing and the functions to understand why we were doing them and whether they were successful and effective. We determined that, for a modest investment on the part of the exchange in terms of marketing expenditures, we had generated 33 companies or listings that had raised financings of over \$209 million, and today have a market cap approaching \$700 million.

From this analysis we developed a template for international marketing. Initially, to determine if we want to go and do business in a particular country, there is a need to do preliminary research. Then we do expeditionary marketing trips, where we utilize the Canadian consuls and trade commissions. I might add here that, uniformly around the world, they have been very helpful to us and consistently good. We believe personal contact is crucial, because it is important to learn and understand the cultural environment, the differences in business practices, to meet the securities commissions, the stock exchanges, brokers in those countries, and even prospective listed companies, as we try to gauge the opportunity. Based on that we build a business case where we are able to then determine what the marketing initiatives and the potential ought to look like. Based on that we develop member firm interest and participation.

Recent initiatives have included two broker trips to Hong Kong, Taiwan and China in 1993 and 1995, and, in 1996, a further broker trip to Australia. Establishing relations with foreign regulators in Hong Kong, Taiwan and China and, most recently, Australia, has also been part of that. Regular marketing trips, calling programs, by senior exchange staff three or four times a year into these markets is necessary in order to maintain our previous relations, forge new ones and give us an on-the-ground understanding of the activity level and the interest that is there.

Expeditionary marketing trips to new Asian markets to assess other business potential continue. We have also hosted dozens of delegations from private business to Vancouver, and business and government representatives for Asia Pacific countries. We have been presenting and exhibiting at a number of high-profile Asian trade shows and conferences, international chambers of commerce, including a keynote speech last fall at the Money World Asia presentation in Singapore.

connaît les langues, les coutumes et les besoins des entreprises des grands centres d'Asie-Pacifique comme Hong Kong, Singapour, l'Indonésie, Taïwan et la Chine. La Bourse de Vancouver a fait des progrès importants dans cette région grâce à des efforts de commercialisation exploratoire qui remontent à 1987. La Bourse de Vancouver et ses sociétés membres ont commencé par établir notre premier bureau à Hong Kong et, graduellement, cette initiative a commencé à générer des inscriptions au début des années 90.

En 1996, alors que je venais moi-même de faire mes débuts à la bourse, nous avons commencé à évaluer une grande partie de nos initiatives et de nos fonctions afin de comprendre leur raison d'être et d'établir si elles étaient fructueuses et efficaces. Nous avons déterminé qu'en échange d'un investissement modeste sur le plan de la commercialisation, nous avions recruté 33 entreprises qui avaient recueilli des capitaux de plus de 209 millions de dollars et cela représente aujourd'hui une valeur boursière approchant les 700 millions de dollars.

À partir de cette analyse, nous avons établi un modèle de commercialisation internationale. Au départ, pour déterminer si nous voulons faire des affaires dans un pays donné, nous devons faire des recherches préliminaires. Ensuite, nous faisons des voyages de commercialisation exploratoire pour lesquels nous faisons appel aux consulats et aux missions commerciales canadiennes. J'ajouterais que, dans le monde entier, ils nous ont beaucoup aidés et nous ont toujours donné de bons services. Nous croyons que le contact personnel est essentiel, car il est important de comprendre l'environnement culturel, les différences dans les méthodes commerciales, de rencontrer les représentants des commissions des valeurs mobilières, des bourses, les courtiers de ces pays et même les sociétés que nous pourrions inscrire, afin d'évaluer quels sont les débouchés. À partir de cela, nous établissons un plan d'affaires qui nous permette de déterminer quelles sont les initiatives de commercialisation à prendre et leur potentiel. Ensuite, nous suscitions l'intérêt de nos sociétés membres et nous cherchons à obtenir leur participation.

Nos initiatives récentes comprennent deux visites de courtiers à Hong Kong, Taïwan et en Chine, en 1993 et 1995 et, en 1996, une nouvelle visite en Australie. Nous avons établi des relations avec des organismes de réglementation étrangers à Hong Kong, Taïwan et en Chine et, plus récemment, en Australie. Les dirigeants de la bourse doivent faire, trois ou quatre fois par an, des voyages de commercialisation dans ces marchés pour entretenir nos relations, en nouer de nouvelles et nous permettre de constater, sur place, le niveau d'activité et l'intérêt local.

Nos voyages exploratoires dans les nouveaux marchés asiatiques visant à évaluer d'autres possibilités d'affaires se poursuivent. Nous avons également accueilli, à Vancouver, des dizaines de délégations d'entreprises privées, de même que des représentants du milieu des affaires et du gouvernement de pays d'Asie-Pacifique. Nous avons fait des présentations et des expositions dans plusieurs foires commerciales et conférences asiatiques très en vue, devant des Chambres de commerce internationales, y compris un discours prononcé, l'automne dernier, à Money World Asia, à Singapour.

We have also launched North America's first securities trading board for companies in the Asia Pacific region. I gave you some of the numbers involved in that today. The background, in terms of what we now call the Asia Pacific board, is that in 1992 we were originally working only in China, with the People's Bank of China and the Shenzhen Stock Exchange, looking at secondary listings of Chinese B shares. However, regulatory changes in China led to restrictions on listings for foreign markets. We had to re-look at our strategies and still play in the market. We developed new strategies in 1995 and established the Asian board with an initial group of Chinese joint venture junior industrial companies. Our brokerage firms began to learn how to syndicate, which is not normal in the junior firms although it is quite common in the senior markets with the more national firms. This was in order to finance the early Asian deals.

For instance, a deal was done last year with Sinorank, in which they raised \$5 million dollars. There were four or five brokerage firms in this market; the deal was oversubscribed and a good success. The same firms and others are meeting regularly now to share information on foreign deals and are still interested in syndicating deals in the Asia Pacific region, particularly in Australia, as we learned on our trip last August. Now we are looking at program growth and refocussing.

In 1996 we broadened the board to include mining companies in Australia and Indonesia, as well as non-resource companies from other areas. We renamed it the "Asia Pacific Board" to represent the diverse selection of companies from throughout the Asia Pacific region. Augmenting this board in the past year we had an additional 24 companies come in from Indonesia, and we raised \$76 million, with a market cap today of \$282 million. From Australia there were 38 companies. The financing is \$234 million, with a market cap of \$1.682 billion. If you add up the previous numbers I gave you with those, you are approaching \$2 billion, which is about 20 per cent of the exchange's total market cap.

This is a very meaningful part of the activity on our exchange. These ventures are engaged in mining exploration and development through Southeast Asia, with the majority in Indonesia and the Philippines. A growing number of resource companies are starting ventures in Mainland China. Included are 12 inter-listed companies on the Asia Pacific Board that are new listings on our exchange from the Australian Stock Exchange. We have noted that the capital-raising process for small companies has been deficient in Australia since the time of the merger of their exchanges into a centralized market in the late eighties. We have also noted that it is difficult to raise public funds in Australia for ventures off shore. This is borne out by the fact that only one of our Australian listings has an Australian property as its primary asset. All the rest are exploring throughout Southeast Asia, as, indeed, are the Canadian mining companies.

Nous avons également lancé la première commission des valeurs mobilières pour les entreprises de la région Asie-Pacifique. Je vous ai cité quelques chiffres. En ce qui concerne ce que nous appelons maintenant la Commission Asie-Pacifique, en 1992, nous ne travaillions qu'en Chine, avec la Banque de Chine et la Bourse de Shenzhen où nous nous intéressions aux inscriptions secondaires d'actions chinoises de la classe B. Néanmoins, les changements de la réglementation en Chine ont entraîné des restrictions à l'égard des inscriptions sur les marchés étrangers. Nous avons dû réexaminer nos stratégies et nous sommes toujours sur ce marché. Nous avons élaboré de nouvelles stratégies en 1995 et établi la Commission asiatique avec un premier groupe de petites sociétés industrielles chinoises. Nos maisons de courtage ont commencé à former des syndicats, ce qui n'est pas habituel pour des petites sociétés, même si c'est assez fréquent dans le cas des entreprises nationales. C'était pour financer les premiers contrats asiatiques.

Par exemple, un contrat qui a été signé, l'année dernière, avec Sinorank a permis de lever 5 millions de dollars. Il y a quatre ou cinq maisons de courtage dans ce marché; le contrat a été largement souscrit et a eu beaucoup de succès. Les mêmes entreprises et d'autres se réunissent régulièrement pour échanger des renseignements sur les contrats étrangers et s'intéressent toujours à des contrats en Asie-Pacifique, surtout en Australie, comme nous l'avons appris lors de notre voyage, en août dernier. Nous cherchons maintenant à développer et à recibler notre programme.

En 1996, nous avons élargi la commission pour y inclure des sociétés minières australiennes et indonésiennes, de même que des entreprises d'autres secteurs. Nous l'avons rebaptisé «Asia Pacific Board» afin de refléter les diverses entreprises qu'elle représente dans toute la région d'Asie-Pacifique. L'année dernière, cette commission s'est élargie de 24 entreprises supplémentaires d'Indonésie et nous avons levé 76 millions de dollars, ce qui donne actuellement une valeur boursière de 282 millions de dollars. Il y a eu 38 entreprises d'Australie. Le financement se chiffre à 234 millions de dollars et la valeur boursière à 1 682 milliard. Si vous ajoutez à ces chiffres ceux que je vous ai déjà cités, cela donne près de 2 milliards de dollars, soit environ 20 p. 100 de notre valeur boursière totale.

Cela représente une part importante de nos activités. Ces entreprises se livrent à des activités d'exploration et d'exploitation minières dans le sud-est asiatique, et surtout en Indonésie et aux Philippines. De plus en plus d'entreprises extractives lancent des projets d'exploitation en Chine continentale. Il y a notamment 12 sociétés inscrites à la Commission Asie-Pacifique, qui sont nouvellement cotées à notre bourse à partir de la bourse australienne. Nous avons constaté que les petites entreprises ont du mal à lever des capitaux en Australie depuis que les bourses ont été centralisées à la fin des années 80. Nous avons également remarqué qu'il était difficile de trouver des fonds publics en Australie pour des entreprises à l'étranger. C'est confirmé par le fait que seulement une des sociétés australiennes inscrites à notre bourse a une propriété australienne comme actif principal. Tout le reste est de

If it would be helpful, there are some examples I can give you of the Asian companies. Our board has dealt with a number of prominent business people on both sides of the Pacific — some of China's showcase private companies, the Stone Group. Some of the most well-known and established Hong Kong families, Fung and Li Ka Shing, as well as leaders in our own community such as David Lam. Business here shows that the current generations of the Fungs, Lis and Huis, whose family fortunes were made in the Far East, have now become major forces in Canadian businesses operating out of Vancouver, and we are encouraging them to do business on the VSE.

Among our first Asia Pacific board companies is Fairchild Investments, who operate a vitamin C factory in China in partnership with the Stone Corporation, one of the largest private technology companies in China with domestic and international interests in electronics, machinery, telecommunications, aeronautics and pharmaceuticals. The Canadian side of this joint venture is backed by Thomas Fung of Vancouver, a member of the Fung family of Hong Kong, well known for their merchant banking operations. The Fungs are major shareholders of the Fairchild Media Group in Canada, which includes: Fairchild TV, Canada's only national Chinese language television network; four Chinese language radio stations in Canada; one magazine, and a shopping mall that is the nucleus of a \$150-million "Asiatown" complex in Richmond.

One of the founding investors in the Chinese joint venture is the former British Columbia Lieutenant Governor, David Lam. Another company is Burcon Developments Ltd., which began as a small, local Asian-backed real estate brokerage company run by Aaron Ip of Vancouver. In 1996 it entered into a number of acquisitions in partnership with a Hong Kong group which has now propelled it into one of the largest real estate developers in Canada. The largest shareholder is now International Tak Cheung Holdings Limited, a Hong Kong Stock Exchange listed company. During the past year it acquired the bankrupt TSE listed Oxford Properties, and through that company acquired the real estate portfolio of Marathon Realty in partnership with GE Capital. More recently it has announced the acquisition of Vancouver's Expo site from Concord Pacific Development, owned principally by Li Ka Shing and the Hui and Lin families of Hong Kong and Taiwan, which purchased the site from the B.C. government in 1988. On closing the Expo deal, Burcon's principal beneficial shareholders will also include Huey Tai International and its subsidiary, Asean Resources, and the Hui family's Vancouver-based Adex group.

l'exploration dans le sud-est asiatique, comme c'est le cas pour les compagnies minières canadiennes.

Si cela peut vous être utile, je peux vous donner quelques exemples d'entreprises asiatiques. Notre commission a eu affaire à un certain nombre de gens d'affaires éminents des deux côtés du Pacifique, à certaines des meilleures sociétés privées de Chine, comme le groupe Stone, à certaines des familles les plus connues et les mieux établies de Hong Kong, Fung et Li Ka Shing, ainsi qu'à des chefs de file de notre propre communauté comme David Lam. Les entreprises d'ici montrent que les générations actuelles de Fung, Li et Hui, dont la fortune familiale a été bâtie en Extrême-Orient, occupent une place importante au sein des entreprises canadiennes de Vancouver et nous les incitons à négocier à la Bourse de Vancouver.

Parmi nos premières entreprises inscrites à la Commission de l'Asie-Pacifique figure Fairchild Investments, qui exploite une fabrique de vitamine C en Chine, en association avec Stone Corporation, l'une des plus grandes entreprises privées de technologie de Chine, qui possède des intérêts nationaux et internationaux dans l'électronique, l'outillage, les télécommunications, l'aéronautique et l'industrie pharmaceutique. La branche canadienne de cette entreprise en participation est soutenue par Thomas Fung, de Vancouver, un membre de la famille Fung, de Hong Kong, qui est bien connue pour ses activités bancaires. Les Fung sont principaux actionnaires du Fairchild Media Group, au Canada, qui comprend: Fairchild TV, le seul réseau de télévision nationale en langue chinoise; quatre stations de radio en langue chinoise au Canada; un périodique et un centre commercial qui forme le centre d'un complexe «Asiatown» de 150 millions de dollars à Richmond.

L'un des premiers investisseurs à fonder la coentreprise chinoise est l'ancien lieutenant gouverneur de la Colombie-Britannique, David Lam. Une autre entreprise est Burcon Developments Ltd., qui était au départ une petite maison de courtage immobilier locale, soutenue par des intérêts asiatiques, sous la direction d'Aaron Ip, de Vancouver. En 1996, elle a fait un certain nombre d'acquisitions, en association avec un groupe de Hong Kong qui en a fait l'un des plus gros promoteurs immobiliers du Canada. Le principal actionnaire est maintenant International Tak Cheung Holdings Limited, une entreprise cotée à la bourse de Hong Kong. L'année dernière, elle a racheté une entreprise en faillite, Oxford Properties, cotée à la bourse de Toronto et par son entremise, elle a fait l'acquisition du portefeuille immobilier de Marathon Realty, en association avec GE Capital. Plus récemment, elle a annoncé l'acquisition du site de l'exposition de Vancouver à Concord Pacific Development, dont les principaux propriétaires sont Li Ka Shing ainsi que les familles Hui et Lin, de Hong Kong et de Taïwan, qui ont acheté le site au gouvernement de Colombie-Britannique en 1988. Une fois ce marché conclu, les principaux actionnaires bénéficiaires de Burcon comprendront également Huey Tai International et sa filiale, Asean Resources, ainsi que le groupe Adex basé à Vancouver, appartenant à la famille Hui.

We have found over the years that we have had good federal and provincial government support as we have worked with many of the Canadian consulates, including those in Asia, in jointly researching markets, staging events, hosting groups and responding to the media. They have proven to be invaluable for the VSE in providing local knowledge, resources and facilities. We have also worked closely with the British Columbia trade offices in Asia, particularly in Hong Kong where their contract agent is also the VSE's representative. The results are expertise and ready access for businesses and the media.

The VSE was part of Team Canada '95, travelling with Prime Minister Chrétien; it was also part of Michael Harcourt's last trade mission to Asia, where we saw great opportunities for real growth. We returned with renewed enthusiasm for Asian expansion and a number of new deals, some finalized and some in the works.

In February and March of 1997 we intend to participate with the federal government in Natural Resources Canada in a series of Asian seminars on mining in Canada to be held in Taipei, Singapore and Hong Kong, as well as in Sydney, Melbourne and Perth, Australia. In November of 1997 we intend to participate in the APEC event in Vancouver, in any way that it suits the group, and hopefully we can be very helpful.

The following are some general issues involved in doing business that have been mentioned in conversations with people we have met over the years.

The level of tax in Canada is often cited to us as an issue. As important to an offshore investor is tax applicability. For example, the applicability of tax to a majority greater than a 25-per-cent shareholder of a Canadian public corporation has caused a great deal of effort to keep corporations offshore and avoid the use of Canadian registered companies. Taxes that potentially apply to non-resident majority shareholders simply because the Canadian corporation seeks to access Canadian capital are characterized as confiscatory.

Other countries have their own barriers to free capital flow among stock exchanges, such as Australia's Stamp Tax duty, which applies to Australian listings in Canada, and China's limitations on the listing of B shares in foreign markets. These barriers that are specific to financial flows are concerns.

Offshore assets present another problem. The requirement to report assets held offshore over \$100,000 has an effect on all Canadian international business that is beyond our venture capital

Au cours des années, le gouvernement fédéral et la province nous ont bien soutenus lorsque nous avons travaillé avec de nombreux consuls canadiens, y compris ceux d'Asie, à des études de marché, l'organisation d'événements, l'accueil de groupes et les communications avec les médias. Ces appuis se sont révélés très précieux pour nous en nous faisant bénéficier de leurs connaissances, ressources et installations locales. Nous avons également travaillé en collaboration étroite avec les missions commerciales de la Colombie-Britannique en Asie, surtout à Hong Kong, où l'agent commercial est également le représentant de la Bourse de Vancouver. Cela permet aux entreprises ou aux médias d'avoir facilement accès à l'information requise.

La Bourse de Vancouver faisait partie de l'Équipe Canada 95 qui a voyagé avec le premier ministre, M. Chrétien; elle a participé également à la dernière mission commerciale de Michael Harcourt en Asie, où nous avons constaté d'importantes possibilités de croissance. Nous sommes rentrés avec un enthousiasme renouvelé vis-à-vis de notre expansion en Asie ainsi qu'un certain nombre de nouveaux contrats, dont certains ont été conclus et d'autres sont en préparation.

En février et mars 1997, nous comptions participer, avec le ministère fédéral des Ressources naturelles, à une série de colloques sur l'activité minière au Canada qui auront lieu à Taipei, à Singapour et à Hong Kong, ainsi qu'à Sydney, à Melbourne et à Perth, en Australie. En novembre 1997, nous avons l'intention de participer à la conférence de l'APEC à Vancouver, de la façon qui conviendra à l'APEC, et nous espérons pouvoir être très utiles.

Voici maintenant quelques problèmes généraux qui ont été mentionnés dans les conversations que nous avons eues avec les gens d'affaires que nous avons rencontrés au cours des années.

Le niveau d'imposition au Canada nous est souvent cité comme un problème. Les conditions d'application de l'impôt sont également importantes pour les investisseurs étrangers. Par exemple, le fait que l'impôt s'applique à un actionnaire qui possède plus de 25 p. 100 des actions d'une société publique canadienne a incité les investisseurs à déployer beaucoup d'efforts pour maintenir les sociétés à l'étranger et éviter de recourir à des sociétés cotées au Canada. Les impôts qui peuvent s'appliquer à des actionnaires majoritaires non résidents simplement parce que la société canadienne cherche à avoir accès à des capitaux canadiens sont considérés comme une véritable confiscation.

D'autres pays ont leurs propres barrières qui s'opposent à la libre circulation des capitaux entre les marchés boursiers, telles que la Stamp Tax d'Australie, qui s'applique aux sociétés australiennes inscrites dans les bourses canadiennes et les restrictions imposées par la Chine à l'égard de l'inscription d'actions de la classe B dans les bourses étrangères. Ces obstacles à la circulation des capitaux représentent des difficultés.

L'actif étranger pose un autre problème. L'obligation de déclarer l'actif de plus de 100 000 \$ détenus à l'étranger, pour toutes les entreprises canadiennes internationales, a des

market perspective. It is generally assumed to be a first step in increasing taxation and damages Canada's reputation as a friendly destination for foreign investment. This appears to be particularly negative considering how it follows closely behind our country's aggressive immigration campaign, which pioneered techniques that are now copied by the United States and Australia in competition for the new entrepreneurial citizens.

Recently we have had a number of discussions with people, and particularly a couple of brokers in Canada who have business in Canada in other lines. They have residences here in West Vancouver. I have also spoken to some businessmen in Indonesia. A common theme on the tax burden is that they cannot reconcile doing business here with doing business in their own part of the world where they have larger markets and much less of a tax burden. One Indonesian businessman related to me that he views trying to double his money as being about a three-year project, which, given our tax structure, is just about impossible. Therefore, he does not feel an incentive to do it. Similarly, you have the reticence on the part of others. They want to establish a beachhead here; they want to be able to do business, but they are looking more at having enough here so that they can structure and then bridge the Pacific with their own business opportunities, as opposed to coming in here in a more meaningful way. Their comments have been about the National Securities Commission.

I am making comments here strictly as an observer dealing with offshore investors and businesses.

Our system of multiple registrations and filings to access a relatively small capital market is seen as negative. The recent British Columbia and Alberta agreement to cooperate in securities regulation is a step in the right direction, but there is a need for a coherent, unified system that also incorporates the major players in the senior markets in the east as well as accommodates the venture markets in the west.

Current legislation establishes Montreal and Vancouver as international banking centres, but limits the financial institutions eligible to deposit-taking institutions only. Expanding the definition to include other types of offshore financial services would be beneficial to Canada and to Vancouver by promoting increased trade links with other countries, particularly the APEC countries. Our vision is simply a strategic thrust, recognizing the importance of specialization. We are a niche player and we intend to remain on top of our game.

Looking at some ratios in the exchange today and at the mix of our investors, 75 per cent are retail and 25 per cent are institutional, almost the flip side of what is seen in the senior markets such as Toronto. Today, listed companies are 70 per cent domestic and 30 per cent international; resource-based are 80 per cent and 20 per cent. It is my objective, over the next number of years, to move that to 50/50 ratios for each. I am not talking about shrinking the larger number; I am talking about

conséquences qui outrepassent la simple perspective du marché des capitaux de risque. On considère généralement que c'est un premier pas vers une augmentation des impôts et cela nuit à la réputation du Canada en tant que destination souhaitable de l'investissement étranger. C'est d'autant plus négatif que cela fait suite à la campagne d'immigration très accrocheuse que le Canada a lancée en employant des techniques que copient maintenant les États-Unis et l'Australie pour attirer des immigrants investisseurs.

Récemment, nous avons eu un certain nombre de discussions, notamment avec des courtiers canadiens qui ont des entreprises au Canada, dans d'autres secteurs. Ils ont leur résidence ici, à Vancouver-Ouest. J'ai également parlé à quelques hommes d'affaires indonésiens. Ils s'entendent à dire que la fiscalité ne leur permet pas de faire des affaires ici comme dans leur propre région du monde où les marchés sont plus vastes et le fardeau fiscal beaucoup moins lourd. Un homme d'affaires indonésien m'a dit qu'il compte doubler son argent en trois ans environ ce qui, étant donné notre fiscalité, est pratiquement impossible ici. Par conséquent, il ne se sent pas incité à le faire. Vous avez également de la réticence de la part d'autres gens. Ils veulent établir ici une tête de pont; ils veulent pouvoir faire des affaires, mais ils veulent surtout s'installer ici juste assez pour pouvoir exploiter leurs propres possibilités commerciales dans le Pacifique, plutôt qu'à plus grande échelle. Ils ont fait des commentaires au sujet de la Commission nationale des valeurs mobilières.

Je parle ici uniquement à titre d'observateur qui traite avec des investisseurs et à des entreprises de l'étranger.

Notre système, qui exige des inscriptions multiples pour avoir accès à un marché des capitaux relativement limité, est jugé négatif. L'accord récemment conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta pour coopérer dans le domaine de la réglementation des valeurs mobilières est un pas dans la bonne direction, mais il faut un système unifié et cohérent qui intégrera à la fois les principaux marchés de l'Est et les marchés de capital-risque de l'Ouest.

La législation actuelle établit Montréal et Vancouver comme des centres bancaires internationaux, mais limite l'accessibilité des institutions financières aux institutions de dépôt. Il serait avantageux pour le Canada et pour Vancouver que la définition soit élargie pour inclure d'autres types de services financiers étrangers en favorisant les liens commerciaux avec d'autres pays, notamment les pays de l'APEC. Nous envisageons simplement une mesure stratégique compte tenu de l'importance de la spécialisation. Nous exploitons un créneau et nous voulons continuer à le dominer.

Si nous examinons la répartition de nos investisseurs, 75 p. 100 sont des détaillants et 25 p. 100, des institutions, pratiquement l'inverse de ce que l'on constate dans les principaux marchés comme celui de Toronto. Aujourd'hui, les compagnies inscrites à la Bourse de Vancouver sont nationales à 70 p. 100 et internationales à 30 p. 100; pour les entreprises extractives, ces taux sont de 80 p. 100 et 20 p. 100. Au cours des quelques années à venir, je compte passer à un ratio de

seeing opportunities to continue to grow on both fronts, but more aggressively on the lower ones.

Looking to Asia will be an important part of our future. We will continue to pursue opportunities in the Asia Pacific region. We are also blessed by a geography that spans and bridges the time zones of Europe and Asia. In concert with our member firms, we will seek out new ways to expand our markets, striving to attract quality Asian companies requiring venture capital. We will market aggressively to bring this business to Vancouver from foreign jurisdictions to make the VSE the hub of international venture capital.

To aid us further in 1996, we commenced pilots of two new programs to improve our international links with the Asia Pacific region. The first is a program known as International Associate, which is a new form of market participant with the VSE that will allow foreign brokerage firms to trade on our exchange. It provides access to the VSE's unique, fully computerized trading system and gives firms the ability to participate in underwriting syndicates and complete share distributions. It has a low cost of entry. The first such IAs are expected from Hong Kong and later from Australia.

Another program we introduced is the Vancouver International Securities Trading Access, or VISTA. This provides a new evening trading session in Vancouver. It enables realtime trading on the VSE, which coincides with the next morning in Hong Kong and Australia. It consists of a two-hour session with a select group of VSE stocks, now numbering 75, all with substantial operations in the Asia Pacific region.

In summary, our Mission Statement is to be an honest, fair and efficient market for venture capital. We are leveraging our venture capital expertise, and we will continue to provide access to capital for new companies, both domestically and internationally. This is the Vancouver Stock Exchange, where business starts, and we are committed to being Canada's Pacific Rim stock exchange, serving the Asia Pacific region.

Mr. Gaw: Today I am going to talk about the importance of the Asia Pacific region to Canada's economy. After the United States, the Asia Pacific region is the most important recipient of Canadian goods and services.

Canada's exports to the Asia Pacific region increased by 32 per cent from 1994 to 1995, the value being worth approximately \$27 billion. The figure for 1993 was only \$16.6 billion. Hence, over those few years, the increase has been quite substantial.

50-50. Je ne parle pas de rétrécir le nombre le plus élevé, mais plutôt de chercher des occasions de poursuivre notre croissance sur les deux fronts, mais surtout pour ce qui est des pourcentages les plus bas.

Le marché asiatique jouera un rôle important dans notre avenir. Nous allons continuer à rechercher des débouchés en Asie-Pacifique. Notre position géographique nous situe entre les fuseaux horaires de l'Europe et de l'Asie. De concert avec nos sociétés membres, nous allons chercher de nouvelles façons d'élargir nos marchés, d'attirer des entreprises asiatiques de qualité qui ont besoin de capitaux de risque. Nous allons faire une commercialisation très dynamique pour amener ces entreprises étrangères à Vancouver afin de faire de la Bourse de Vancouver la plaque tournante du marché international du capital de risque.

Pour nous faciliter davantage les choses, nous avons entrepris, en 1996, de nouveaux projets pilotes pour améliorer nos liens internationaux avec l'Asie-Pacifique. Le premier est un programme d'associés internationaux, une nouvelle forme de participation à la Bourse de Vancouver qui permettra à des maisons de courtage étrangères de négocier des valeurs chez nous. Ce programme donne accès à notre système de négociation entièrement informatisé, tout à fait unique, et permet aux entreprises de participer à des syndicats de prise ferme et de placement. Le coût d'accès est bas. Nous nous attendons à ce que nos premiers participants soient de Hong Kong et, plus tard, d'Australie.

Un autre programme que nous avons mis sur pied est le Vancouver International Securities Trading Access ou VISTA. Il offre une nouvelle session de négociation, le soir, à Vancouver. Cela permet de transiger des actions à la Bourse de Vancouver, à un moment de la soirée qui coïncide avec le matin suivant, à Hong Kong et en Australie. C'est une session de deux heures qui porte sur un groupe précis d'actions cotées à la Bourse de Vancouver, qui sont maintenant au nombre de 75 et qui font toutes l'objet d'opérations importantes dans la région de l'Asie-Pacifique.

En résumé, notre mission consiste à offrir un marché honnête, juste et efficace pour le capital de risque. Nous exploitons nos compétences dans ce domaine et nous continuerons à offrir, à de nouvelles entreprises, tant nationales qu'internationales, l'accès à des capitaux. C'est à la Bourse de Vancouver que démarrent les entreprises et nous sommes déterminés à être la bourse du Canada en bordure du Pacifique qui dessert la région de l'Asie-Pacifique.

M. Gaw: Je parlerai aujourd'hui de l'importance de l'Asie-Pacifique pour l'économie canadienne. Après les États-Unis, la région de l'Asie-Pacifique est celle qui reçoit le plus de biens et services canadiens.

Les exportations du Canada vers l'Asie-Pacifique ont augmenté de 32 p. 100 entre 1994 et 1995 et leur valeur se chiffre à 27 milliards de dollars environ. Le chiffre pour 1993 n'était que de 16,6 milliards de dollars. Par conséquent, sur quelques années, il y a eu une augmentation assez importante.

Of the exports to Asia, Japan occupies about 40 per cent of those figures. In 1995, they represented an increase of 24 per cent from the year before. The year before was worth \$12 billion.

Canadian exports to Singapore, Malaysia, Thailand and Indonesia increased by 47 per cent. The increase rate is much faster, but the value is still much lower than Japan. The value was only \$2.3 billion in 1995.

A few concerns need to be addressed. Canada is in a trade-deficit position with the Asia Pacific region. In 1995, Canada imported \$6.1 million more goods and services than we sold to the Asia Pacific region. The second issue is that over the past number of years, Canada's share of trade in the region has declined relative to other countries.

In 1987, Canada supplied 2.4 per cent of Asian imports. In 1995, this figure went down 33 per cent to 1.6 per cent. These figures are supplied by the Canada Asia Review. This is a situation that Canada needs to rectify. Certainly in the last couple of years, the Team Canada missions have been very helpful in trying to rectify this deficit.

I will now profile Canada's economic relations with the Asia Pacific region by dividing it into three sectors: the trade in goods; the service sector; and the economic benefits of Asian immigration to Canada.

Traditionally, Canada's exports to the Asia Pacific region consists primarily of semi-processed materials, such as lumber, wood pulp and paper, cereals, fertilizers and minerals. Over time, our exports of manufactured goods, such as machinery, plastics, aircraft and precision equipment, has increased. But to redress our trade imbalance with the region, Canadians need to more aggressively market value-added goods to the Asia Pacific region. This is true of sectors such as agricultural food, as well as more well-known, high-order categories such as aeronautics. Canada's airplane industry is coming up very fast.

Japan, being the largest trade relationship with Canada, is also the largest market for imported fish products. To overcome the increasing cost of production at home, Japanese companies have invested in fish and seafood processing facilities in Canada. They have also set up automobile manufacturing plants here.

The People's Republic of China was Canada's fifth largest trading partner by mid-1996. We all recognize that the opportunity is there in the world's most populated nation as China continues to improve their living conditions.

Canadian major exports in 1995 were fertilizers, electrical machinery, equipment, cereal and wood pulp. There is also a tremendous opportunity for the wheat-growing areas of Canada, as demand in China, particularly for animal feed, is rapidly on the rise. *Business Week* reported that the Chinese are now rich enough

Le Japon absorbe environ 40 p. 100 des exportations vers l'Asie. En 1995, ces exportations avaient augmenté de 24 p. 100 par rapport à l'année précédente. L'année d'avant, elles valaient 12 milliards de dollars.

Les exportations canadiennes vers Singapour, la Malaisie, la Thaïlande et l'Indonésie se sont accrues de 47 p. 100. Leur taux de croissance est beaucoup plus rapide, mais leur valeur reste beaucoup plus faible que dans le cas du Japon. Elle atteignait seulement 2,3 milliards de dollars en 1995.

Il y a quelques problèmes à résoudre. Le Canada est dans une position commerciale déficitaire avec l'Asie-Pacifique. En 1995, le Canada a importé pour 6,1 millions de dollars de plus en biens et services qu'il n'en a vendu à l'Asie-Pacifique. Deuxièmement, depuis quelques années, la part canadienne du commerce dans cette région a diminué par rapport à celle des autres pays.

En 1987, le Canada a fourni 2,4 p. 100 des importations asiatiques. En 1995, ce chiffre est tombé à 1,6 p. 100, ce qui représente une diminution de 33 p. 100. Ce sont des chiffres fournis par Canada Asia Review. Le Canada doit rectifier la situation. Depuis deux ans, les missions Équipe Canada ont certainement été très utiles pour remédier à ce déficit.

Je vais maintenant décrire les relations économiques du Canada avec l'Asie-Pacifique en les divisant en trois secteurs: le commerce des biens; le secteur des services et les avantages économiques de l'immigration asiatique au Canada.

Traditionnellement, les exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique se composaient surtout de matières semi-transformées comme le bois d'œuvre, la pâte de bois et le papier, les céréales, les engrains et les minéraux. Avec le temps, nos exportations de produits manufacturés tels que l'outillage, les matières plastiques, l'équipement aéronautique et le matériel de précision se sont accrues. Mais pour redresser notre déséquilibre commercial, les Canadiens doivent promouvoir davantage leurs ventes de produits à valeur ajoutée en Asie-Pacifique. C'est vrai pour les secteurs comme l'agro-alimentaire, de même que les secteurs mieux connus et plus technologiques comme l'aéronautique. L'avionnerie canadienne progresse très rapidement.

Le Japon, le pays qui a le plus de liens commerciaux avec le Canada, est également le plus grand marché pour les produits de poisson importés. Pour surmonter la hausse du coût de la production au Japon, les entreprises nippones ont investi dans des installations de transformation du poisson et des fruits de mer au Canada. Elles ont également établi ici des usines d'automobile.

La République populaire de Chine était le cinquième partenaire commercial du Canada, par ordre d'importance, au milieu de 1996. Nous sommes tous conscients des débouchés qui s'offrent dans le pays le plus peuplé au monde, qui continue à améliorer ses conditions de vie.

En 1995, les principales exportations canadiennes étaient les engrains, l'outillage électrique, l'équipement, les céréales et la pâte de bois. Il y a également d'énormes débouchés pour les régions céréalières du Canada, étant donné que la demande chinoise, surtout d'aliments fourragers, augmente rapidement.

to start eating more meat or beef; therefore, they will be importing a lot of animal feed.

India is also an upcoming underdeveloped market for Canadian goods. Unlike the 1970s, when Canadian wheat exports to India represented an important part of our bilateral trading relationship, today each country accounts for only about 1 per cent of the other's total exports. The Team Canada visit to India last year will also help.

Another issue is trade in services. The service sector has been traditionally overlooked, although it comprises a significant share of Canadian exports to the Asia Pacific region. A conservative estimate is that we sold \$4 billion worth of services to the Asia Pacific region in 1995. One of the newest and growing sectors in which Canadian companies are experiencing success is the delivery of environmental services. This is one area where Canada can apply more. The *Globe* trade shows that we hold in Vancouver also help.

The banking and insurance industry of Canada are also quite well established in the southern part of the Asia Pacific region. Sun Life has been active in the Philippines for over a century; and most of the major banks, especially the Bank of Nova Scotia, are also well established in the Philippines.

Education services for Asian foreign students in Canada are also starting to be recognized as a profitable income-generating strategy. The opening of Canadian education centres throughout the Asia Pacific region is marketing our universities and colleges as centres for academic and mechanical excellence.

Finally, tourism from Asian countries is also on the rise, providing valuable foreign exchange and a source of jobs in many industries, like service and transportation.

Lastly, I wish to emphasize the economic benefits of Asian immigration to Canada. Since the late 1980s, Canada has received a large number of immigrants from the Asia Pacific Rim. This includes both investor immigrants and those arriving as family-class. An increasing proportion of Asian immigrants are coming with visas other than family-class, including business and investor categories.

In a study by Roslyn Kunin & Associates, it was found that there was a high correlation between the number of tourist and student arrivals from a certain country and the number of investor-class immigrants from that same country the following year. The government policy should, therefore, encourage tourism and students from the Asia Pacific region, in an effort to encourage long-term investment into Canada from that region.

Business Week indiquait que les Chinois sont maintenant suffisamment riches pour commencer à manger plus de viande ou de boeuf; ils vont donc importer beaucoup d'aliments fourragers.

L'Inde est également un nouveau marché sous-développé pour les produits canadiens. Contrairement aux années 70 où les exportations de blé canadien vers l'Inde représentaient une part importante de nos relations commerciales bilatérales, chaque pays ne représente plus actuellement qu'environ 1 p. 100 des exportations totales de l'autre. La visite d'Équipe Canada en Inde l'année dernière va également contribuer à améliorer la situation.

Il y a aussi la question du commerce des services. Le secteur des services a toujours été négligé, même s'il constitue une proportion importante des exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique. Selon des chiffres conservateurs, nous avons vendu pour 4 milliards de dollars de services à l'Asie-Pacifique en 1995. L'un des secteurs les plus nouveaux dans lesquels les entreprises canadiennes connaissent du succès est celui des services environnementaux. C'est un domaine dans lequel le Canada peut faire plus. Les foires commerciales *Globe* que nous tenons à Vancouver nous aident à cet égard.

Les banques et les compagnies d'assurances canadiennes sont aussi assez bien établies dans le sud de l'Asie-Pacifique. Sun Life est présente aux Philippines depuis plus d'un siècle et la plupart des grandes banques, surtout la Banque de Nouvelle-Écosse, sont également bien établies dans les Philippines.

Par ailleurs, les services d'éducation pour les étudiants étrangers asiatiques au Canada commencent à être reconnus comme une stratégie lucrative. L'ouverture de centres d'éducation canadiens dans toute l'Asie du Pacifique fait connaître nos universités et nos collèges comme des centres d'excellence académique et mécanique.

Enfin, le tourisme en provenance des pays d'Asie est en hausse, ce qui apporte de précieuses devises étrangères ainsi que des emplois dans de nombreux secteurs comme ceux des services et du transport.

En dernier lieu, je voudrais souligner les avantages économiques de l'immigration asiatique au Canada. Depuis la fin des années 80, le Canada a reçu un grand nombre d'immigrants d'Asie-Pacifique. Cela comprend les immigrants investisseurs et ceux de la catégorie de la famille. Une proportion de plus en plus importante d'immigrants asiatiques arrivent avec des visas de la catégorie des entrepreneurs et des investisseurs.

Une étude réalisée par Roslyn Kunin & Associates a constaté une forte corrélation entre le nombre de touristes et d'étudiants arrivant d'un certain pays et le nombre d'immigrants investisseurs qui arrivent de ce même pays l'année suivante. La politique gouvernementale devrait donc inciter des touristes et des étudiants d'Asie-Pacifique à venir chez nous de façon à favoriser l'investissement à long terme en provenance de cette région.

The business immigration from the Pacific Rim represents a significant economic benefit to the Canadian economy. For the 1986 to 1990 period, a total investment of \$3 billion was brought into Canada by business immigrants, the majority of whom came from Asia Pacific, as per the study by Roslyn Kunin & Associates in 1993. British Columbia is the most privileged province as a recipient of Pacific Rim immigrants for the past 10 years.

From 1986 to 1992, the Asian share of total British Columbian immigration rose to 26 per cent, rising from 37 per cent in 1986 to 63 per cent in 1992. The figures for all of Canada show the proportion of Asian immigrants as 63 per cent in 1994 and an estimated 61 per cent in 1995.

Although the investor-immigrant program has been a success in terms of stimulating the B.C. economy, the family-class immigrants from many parts of Asia also become successful entrepreneurs, leading to job creation and capital investment. The sectors which benefit most from immigrant entrepreneurs are services, wholesale and retail trade, and manufacturing.

An issue of concern for the Canadian economy in general, and that of British Columbia in particular, given the close relationship with the Pacific Rim, is the economic downturn of the past few years in Japan and the tiger economies of South Korea, Hong Kong, Taiwan and several parts of Southeast Asia. These economies used to provide annual GDP growth rates in the double digits, particularly until the late 1980s and early 1990s. The figures are starting to come down; a lot of them are only one digit. Although many would like to refer to this as the normal cycles of economic growth, others have become alarmed at the very likely prospect that these countries have overheated and are stretching to their infrastructural and environmental limits. A sustainable program of development throughout the Asia Pacific region, including North America, should be considered of strategic economic importance for future policy and planning.

Senator Grafstein: I think your presentation vis-à-vis entering into Asia is exciting and dynamic. I only wish that the Toronto Stock Exchange could be as aggressive as you are in diversifying its sources of capital.

Can you give us some insight as to how the VSE at this moment obtains investment? One of the issues that is in front of us is the deterioration of Asian investment in Canada. It strikes me that the VSE is a perfect vehicle for enticing direct investment into Canadian enterprises or at least Canadian-centred enterprises. Can you tell me what percentage of your shareholdings on the VSE would be outside of Canada? How successful has the VSE been in attracting foreign investment into the VSE?

L'immigration de gens d'affaires d'Asie-Pacifique représente un avantage économique important pour le Canada. Entre 1986 et 1990, un investissement total de 3 milliards de dollars a été apporté au Canada par des immigrants dont la majorité venait d'Asie-Pacifique, comme l'indique l'étude réalisée par Roslyn Kunin & Associates en 1993. La Colombie-Britannique est la province qui a reçu le plus d'immigrants de la région du Pacifique au cours des dix dernières années.

De 1986 à 1992, la proportion de l'immigration totale en Colombie-Britannique que représentaient les Asiatiques a augmenté de 26 p. 100, passant de 37 p. 100 en 1986 à 63 p. 100 en 1992. Les chiffres pour le reste du Canada donnent une proportion d'immigrants asiatiques de 63 p. 100 en 1994 et un chiffre estimatif de 61 p. 100 pour 1995.

Même si le programme d'immigrants investisseurs a été un succès en ce sens qu'il a stimulé l'économie de la Colombie-Britannique, les immigrants de la catégorie de la famille en provenance de nombreuses régions d'Asie sont également devenus des gens d'affaires prospères, ce qui a entraîné la création d'emplois et l'investissement de capitaux. Les secteurs qui bénéficient le plus de l'apport des entrepreneurs immigrants sont ceux des services, de la vente en gros et de la vente au détail ainsi que le secteur de la fabrication.

Une question qui concerne l'économie canadienne en général et surtout celle de la Colombie-Britannique, étant donné ses liens étroits avec l'Asie-Pacifique, est le ralentissement économique que connaissent, depuis quelques années, le Japon et les «tigres économiques» de la Corée du Sud, de Hong Kong, de Taïwan et de plusieurs pays du sud-est asiatique. La croissance du PIB de ces économies était supérieure à 10 p. 100, surtout jusqu'à la fin des années 80 et le début des années 90. Les chiffres commencent à baisser; ils sont souvent en dessous de 10 p. 100. Bien des gens voudraient voir là le cycle normal de la croissance économique, mais d'autres s'alarment devant la perspective très probable que ces pays ont dépassé les limites de leur infrastructure et de leur environnement. Un programme de développement durable pour toute l'Asie-Pacifique, y compris l'Amérique du Nord, devrait être considéré comme d'une importance économique stratégique pour la politique et la planification futures.

Le sénateur Grafstein: Votre exposé concernant l'accès à l'Asie m'a paru très intéressant et stimulant. J'aimerais que la Bourse de Toronto diversifie ses sources de capitaux avec autant de dynamisme que vous.

Pourriez-vous nous dire comment la Bourse de Vancouver obtient ses investissements à l'heure actuelle? L'un des problèmes qui se posent à nous est la dégradation de l'investissement asiatique au Canada. La Bourse de Vancouver me paraît le véhicule idéal pour stimuler l'investissement direct dans les entreprises canadiennes ou du moins les entreprises à prédominance canadienne. Pourriez-vous me dire quel est le pourcentage des actions cotées à la Bourse de Vancouver qui sont détenues à l'étranger? Dans quelle mesure avez-vous réussi à attirer l'investissement étranger?

Mr. Johnson: As a rough guess, it is a mix. There is a lot of money from the United States and from Europe. It wanes with the confidence in the Canadian economy. This past year, the mining industry has caused unprecedented jumps in the market. Money has come in from Asia and will continue. What we are attempting to set up now with VISTA trading, for instance, will bring a whole following of investors from Asia to invest in those companies. We intend eventually to give them full trading access to the whole board of stocks. In companies in Taiwan, the investor is a more active participant and trader in the market than what is seen in North America. If you go into their exchange or into their broker offices, you will see that level of activity. Somebody will come in, and it could be the daughter of the family, and will have a tout sheet for all the members of the family. This person can look at a screen, where he or she can look up the information on a company. They have a very complex list of company databases today, far in advance of the North American ones, because a few years ago they started from a blank piece of paper and leapfrogged everything. The trading activity is there.

The challenge to us was to get it set up, get the technical kinks out of it. We now have some of the foreign brokers starting to step in and bring their clients with them. That will bring more companies to list on the exchange and start to take advantage of the market.

Senator Grafstein: Do you have a sense in the last three years about the growth of foreign investment in the VSE in VSE-listed companies; and if so, what percentage it would be from whatever source?

Mr. Johnson: I would be guessing that the foreign mixes may have shifted up by another 10 per cent. It may be been 20 per cent; it may now be up around 30. However, that is nothing more than an educated guess on my part.

Senator Grafstein: It is moving up?

Mr. Johnson: It is moving up.

Senator Grafstein: Returning to your comments on the major barrier for listings for foreign-based companies that want to list here or to seek capital here, is it essentially tax structure or disclosure? I am talking about the disclosure of \$100,000.

Mr. Johnson: Those two things are in the way. I am referring to what I know anecdotally from a number of businessmen who are talking about investing here, not coming on to the exchange.

In terms of coming on to the exchange, the ownership is typically in Hong Kong or Taiwan. We prefer it that way, because they are more conversant with the policies and the procedures of doing business in North America. That is an important thing for them to understand, because you have to reconcile the differences in our securities laws versus theirs.

Today, with computerization, the world makes it possible to enter into an memorandum of understanding with the stock exchange in a country we want to do business with. We also encourage that between the two securities commissions. There is

M. Johnson: C'est assez varié. Il y a beaucoup d'argent en provenance des États-Unis et d'Europe. Il disparaît en même temps que la confiance dans l'économie canadienne. L'année dernière, l'industrie minière a entraîné des fluctuations sans précédent sur le marché. L'argent vient d'Asie et continuera d'arriver. Ce que nous essayons de mettre maintenant sur pied avec VISTA, par exemple, incitera de nombreux investisseurs asiatiques à investir dans ces entreprises. Nous comptons leur donner bientôt plein accès à l'ensemble de nos actions. À Taiwan, l'investisseur participe plus activement au marché que ce qu'on constate en Amérique du Nord. Si vous visitez la bourse ou les maisons de courtage du pays, vous constaterez le niveau d'activité. Quelqu'un arrive, c'est peut-être la fille de la famille, avec la liste des placements que veulent faire tous les membres de la famille. Cette personne consulte un écran où elle trouve des renseignements sur une entreprise. Là-bas, les courtiers disposent de bases de données très complexes sur les entreprises, beaucoup plus avancées que celles d'Amérique du Nord, car ils sont partis de zéro il y a quelques années et ils ont progressé à pas de géant depuis. Le marché boursier est très actif là-bas.

Pour nous, le défi consistait à mettre en place ce système et à régler tous les problèmes techniques. Nous avons maintenant des courtiers étrangers qui commencent à venir et à emmener leurs clients avec eux. Cela va inciter davantage d'entreprises à s'inscrire à la bourse et à profiter du marché.

Le sénateur Grafstein: Savez-vous quelle a été la croissance de l'investissement étranger dans les entreprises inscrites à la Bourse de Vancouver au cours de ces trois dernières années? Dans l'affirmative, quel serait le pourcentage de chaque source?

M. Johnson: Je suppose que la participation étrangère peut avoir augmenté encore de 10 p. 100. Elle est peut-être de 20 p. 100 ou même maintenant aux alentours de 30 p. 100. Mais ce n'est qu'une supposition de ma part.

Le sénateur Grafstein: Elle augmente?

M. Johnson: Elle augmente.

Le sénateur Grafstein: Pour en revenir au principal obstacle qui s'oppose à ce que les entreprises étrangères s'inscrivent ici ou cherchent des capitaux chez nous, est-ce essentiellement la fiscalité ou la divulgation? Je veux parler de la divulgation des 100 000 \$.

M. Johnson: Ce sont là deux obstacles. Je vous ai fait part de ce que m'ont dit un certain nombre d'hommes d'affaires qui envisagent d'investir ici et non pas de s'inscrire à la bourse.

Pour ce qui est de s'inscrire à la bourse, il s'agit généralement d'entreprises de Hong Kong ou de Taiwan. C'est ce que nous préférons, car ces sociétés connaissent mieux les politiques et la façon de faire des affaires en Amérique du Nord. Il est important qu'elles le comprennent, car il faut concilier les différences entre notre législation régissant les valeurs mobilières et la leur.

À l'heure actuelle, avec l'informatique, il est possible de conclure un protocole d'entente avec la bourse d'un pays avec lequel nous voulons faire des affaires. Nous favorisons également ce genre de chose entre les deux commissions des

then a basis for sharing information about clients and people, so that you get to know who you are dealing with. That is critical to making it work. The impediment there is more them going through the learning curve of meeting the standards that are applicable in our market.

Senator Grafstein: Disclosure standards?

Mr. Johnson: Yes.

Senator Grafstein: When I was in China, I watched the whole rudimentary attempt at establishing a type of securities exchange. The Chinese have moved in that direction; it is there. When I say "rudimentary", I mean in the sense that the amount of information that is available is minimal compared to what is required of the VSE. Are they making progress along those lines?

Mr. Johnson: Yes, they are.

Senator Grafstein: Do you see the Chinese market establishing the same kind of exchange that, as I understand it, you tried and it did not work. Do you see that situation changing?

Mr. Johnson: I am not sure they are ready yet. I was in Hong Kong in November at an annual meeting of a world-wide association of stock exchanges, called the FIBB. They took the whole conference into Beijing. We talked to all of the stock exchanges in China and talked to the different areas within the exchange about that. They have made tremendous strides in the last three years in terms of trying to come up to world standards. The discussion involved encouraging them to join this association that we are all part of, where there is more of a standard of the level of operating. They are actively trying to learn and understand the markets and build the market.

I spent three years in Australia in my former career and had the opportunity to travel into Asia a little bit at that time, both as a tourist and also doing some of what we called the banking runs, building banking relationships and raising capital. I have always been impressed by the amount of industry and activity in those countries. My feeling is that North Americans, in particular, do not realize the vibrancy of those economies today, the level of productivity, the work ethic and the industry of the people. That is what we are competing with and we need to start to recognize that.

I referred specifically to the fact that we are a niche player, something which has been very clearly for ourselves in the last year. In order to be effective competing in the global markets, one has to think that way, including our major institutions in this country.

When you do strategy work and competitive analysis, if you are looking at it from wanting to be a dominant, a major player, your whole viewpoint on how you attack the situation is different. This is probably inappropriate, if we want to effectively compete in the future.

Senator Grafstein: Mr. Johnson, I want to commend you. I think you are doing terrific pioneer work on this crucial issue. This has been an excellent presentation.

Senator Perrault: Mr. Chairman, it has been a good presentation. A question arises. A few years ago, the VSE was subject to a great deal of criticism here in Canada and abroad for

valeurs mobilières. Nous pouvons ensuite échanger des renseignements au sujet des clients et des gens afin que l'on sache à qui on a affaire. C'est essentiel pour que cela fonctionne. L'obstacle se situe davantage au niveau de leur familiarisation avec les normes en vigueur dans notre marché.

Le sénateur Grafstein: Les normes de divulgation?

M. Johnson: Oui.

Le sénateur Grafstein: Quand j'étais en Chine, j'ai vu les efforts rudimentaires déployés pour établir une bourse des valeurs. Les Chinois se sont dirigés dans cette voie. Quand je dis «rudimentaires», c'est parce que l'information disponible est minime comparée à celle qu'on exige de la Bourse de Vancouver. Les Chinois font-ils des progrès dans ce sens?

M. Johnson: Oui.

Le sénateur Grafstein: Voyez-vous le marché chinois établir le genre de bourse que vous avez, je crois, essayé de mettre en place sans succès. Pensez-vous que la situation va changer?

M. Johnson: Je ne suis pas certain que les Chinois soient déjà prêts. J'étais à Hong Kong en novembre, à une assemblée annuelle d'une association mondiale de bourses des valeurs mobilières appelée FIBB. Toute la conférence s'est rendue à Beijing. Nous avons parlé à tous les représentants des marchés boursiers de Chine. Ils ont fait d'énormes progrès depuis trois ans pour ce qui est de se conformer aux normes mondiales. Nous les avons invités à se joindre à cette association dont nous faisons tous partie et où nous sommes soumis à des normes. Les Chinois s'efforcent activement d'apprendre et de comprendre les marchés et de bâtir le leur.

J'ai passé trois ans en Australie dans ma carrière précédente et j'ai eu l'occasion de voyager un peu en Asie à cette époque, comme touriste et aussi à faire un peu ce que nous appelions «le tour des banques», pour nouer des relations bancaires et trouver des capitaux. J'ai toujours été impressionné de voir combien les gens de ces pays étaient industriels et actifs. J'ai l'impression que les Nord-Américains, en particulier, ne se rendent pas compte du dynamisme de ces économies, de leur niveau de productivité, de leur goût pour le travail. Voilà ce que nous devons concurrencer et nous devons en prendre conscience.

J'ai mentionné que nous exploitons un créneau, ce qui a été très clair pour nous l'année dernière. Pour soutenir efficacement la concurrence dans les marchés mondiaux, il faut penser de cette façon, et cela vaut pour les grandes institutions de ce pays.

Lorsque vous établissez votre stratégie et que vous analysez la concurrence, si vous cherchez à dominer le marché, vous abordez la situation de façon différente. Ce n'est sans doute pas la bonne façon si nous voulons soutenir efficacement la concurrence à l'avenir.

Le sénateur Grafstein: Monsieur Johnson, je tiens à vous féliciter. Je crois que vous faites un merveilleux travail de pionnier dans ce domaine crucial. C'était un excellent exposé.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, c'était un bon exposé. Cela soulève une question. Il y a quelques années, la Bourse de Vancouver a fait l'objet de nombreuses critiques, au

alleged less-than-meticulous operating standards. What is the situation today and what has been done to re-establish investor confidence?

Mr. Johnson: A few years ago there was the Makin Commission. You were dealing at that time with a very dated situation, where many of the things that had to be put in place to control this market had not been built. One of the breakthroughs was an automated trading system, where the trading had to be very open and transparent. A trader looking in can see all of the bids and asks, hit the button and have their trade executed. Prior to that, it depended on who your broker was and the trader he had on the floor. I have talked to people, particularly in the institutional funds, where they have related to me stories of pricing that was all around the price they were looking for but their order did not get filled, which meant that their broker was not sharp enough. That is the first step.

It also makes it possible to apply surveillance tools, where the market can be monitored more effectively in terms of trading patterns, thus enabling the early detection of problems. I am relatively new to the exchange; I have been there 16 months.

Senator Perrault: You are satisfied with the standards that have been established?

Mr. Johnson: We have been putting in some changes. I have put in much more rigorous enforcement. It is not a question so much of controlling the quality of what comes onto the exchange. You apply your standards, but you get your service levels up. If it is good business, it should be put up; if it is bad business, you reject it.

What we were dealing with in terms of our earlier reputation was market practices and abuses that needed to be deterred and eradicated from the exchange, which is done by enforcement and aggressiveness. The problem has to be detected; you must be firm and resolute. You will find that we are not getting as much publicity today — we are doing the job.

Senator Perrault: That is very true. You have gone some way to restore confidence again.

Mr. Johnson: We have to continue with that. It is a never-ending vigil and we have to be smart at what we do to continue to develop the tools. Today we have an automated trading system, which is a real breakthrough. We were the first in North America. We are the only exchange that has a fully automated trading system that works, whereby we started to get on top of the market and gain control. The rest is taking advantage of developing the other tools, having the will to enforce and creating the right attitude among the member firms that we want good quality business.

Our members on the corporate finance side are required to sponsor a deal now for one year to have a separate corporate finance department and they have an underwriting licence with the Commission that is at risk if they do not do the job. That automatically raises the quality of the game, because they

Canada et à l'étranger, pour avoir adopté des normes trop laxistes. Quelle est la situation aujourd'hui et qu'avez-vous fait pour rétablir la confiance des investisseurs?

Mr. Johnson: Il y a quelques années, il y a eu la Commission Makin. Nous nous trouvions alors dans une situation très désuète où l'on n'avait pas encore mis en place la plupart des choses qu'il a fallu établir pour contrôler ce marché. Un des progrès décisifs a été le système de transaction automatisé qui obligeait à transiger de façon très ouverte et très transparente. Un négociant peut voir à l'écran toutes les offres et demandes, appuyer sur le bouton et faire exécuter sa transaction. Avant cela, cela dépendait de votre courtier et du négociant qu'il avait à la bourse. J'ai parlé aux gens, surtout à ceux des fonds institutionnels, qui m'ont raconté que leur commande n'était pas exécutée au prix qu'ils recherchaient simplement parce que leur courtier n'était pas assez rapide. C'est une première étape.

Cela permet également d'appliquer des instruments de surveillance qui permettent de mieux superviser le déroulement des transactions et, par conséquent, de détecter rapidement les problèmes. Je suis relativement nouveau à la bourse; je suis là depuis 16 mois.

Le sénateur Perrault: Êtes-vous satisfait des normes qui ont été établies?

Mr. Johnson: Nous avons apporté quelques changements. J'ai instauré une application beaucoup plus rigoureuse des normes. Il ne s'agit pas tant de contrôler la qualité des actions transigées à la bourse. Vous appliquez vos normes, mais vous relevez le niveau de votre service. S'il s'agit d'un bon client, vous devez l'aider; si c'en est un mauvais, vous le rejetez.

Notre réputation antérieure était attribuable à des méthodes commerciales et à des abus qu'il fallait dissuader et éliminer de la bourse, ce que nous faisons grâce à l'application des normes. Il faut pouvoir déceler les problèmes et se montrer ferme et résolu. Vous constaterez que nous ne recevons pas autant de publicité aujourd'hui. Nous faisons notre travail.

Le sénateur Perrault: C'est très vrai. Vous avez largement rétabli la confiance des gens.

Mr. Johnson: Nous devons continuer. Cela exige une vigilance de tous les instants et nous devons continuer à mettre au point les outils nécessaires. Nous avons aujourd'hui un système de transaction automatisé qui représente un progrès réel. Nous avons été les premiers à l'avoir en Amérique du Nord. Nous sommes la seule bourse qui utilise un système de transaction entièrement automatisé, ce qui nous a permis de nous placer en tête du marché. Il s'agit maintenant de mettre au point les autres instruments, et d'avoir le désir de faire appliquer les normes et de faire comprendre à nos sociétés membres que nous voulons des transactions de bonne qualité.

Du côté du financement des sociétés, nos membres doivent parrainer un contrat pendant un an, avoir un service spécialisé dans le financement des sociétés, et leur licence de prise ferme auprès de la commission peut leur être retirée s'ils ne font pas leur travail. Cela relève automatiquement la qualité, car ils

understand that that is a serious structure. The VSE has come a long way, but the job is not done.

Senator Perrault: Do you have a presence on the web?

Mr. Johnson: Yes, we do. We were the first exchange with a website in Canada.

Senator Perrault: How has that worked out?

Mr. Johnson: That has worked out pretty well. We are currently looking at our management information, to be able to make more information on our listed companies available on a one-of basis; also, we provide that information through the information disseminators.

Senator Perrault: Do you see the time when there will be some in-home activity by individual investors, as is being done by the on-line banks?

Mr. Johnson: I can see the vision today. I told you about the young lady in Taiwan who had her tout sheet for the family and had about four different things to check out. She got her information off the screen and went to another terminal and executed the trades herself. The only thing that was missing was that she did not have her Visa card or account card so she could take the credit. It will not be long before we are able to do that from home.

Senator Perrault: It is down the line, perhaps.

Mr. Johnson: The technology is almost there to make it possible. Now we have to figure out how to do it and how to charge for the services.

Senator Perrault: And security.

Mr. Johnson: And security.

Senator Andreychuk: If you could expand on the comment you made about the fact that you like the transactions through Hong Kong for China or Taiwan. Leaving Taiwan aside, for Hong Kong can you elaborate on why you believe that that is advantageous and whether there will be a change. Are you contemplating one when July 1st arrives?

Mr. Johnson: I do not see a significant change in that for some time. The issue for us is looking at the other side. For the participant who wants to come into the market, we are interested in how much they understand of the North American way of doing business, the standards that we would apply and the securities regulations in listing a company and conducting trading; the disseminations and the continuous disclosure requirements that follow once a company is listed. Today businessmen from Hong Kong are quite familiar with the North American way of doing business. That makes it much easier because they understand the culture in reverse. We need to understand the culture going the other way. Also, businessmen from Hong Kong are better able to do the business with a Chinese partner in Mainland China. I doubt that we will be able to develop that expertise for a number of years. It will happen, but it is not going to happen because of 1997. It will happen sometime down the road. They are studying very actively. My sense from this meeting is that the exchanges will work closer together after 1997.

comprennent qu'il s'agit d'une structure sérieuse. La Bourse de Vancouver a fait beaucoup de chemin, mais la tâche n'est pas terminée.

Le sénateur Perrault: Êtes-vous présent sur le Web?

M. Johnson: Oui. Nous avons été la première bourse de valeurs à établir un site Web au Canada.

Le sénateur Perrault: Quels résultats cela a-t-il donné?

M. Johnson: D'assez bons résultats. Nous examinons actuellement notre information pour pouvoir fournir davantage de renseignements sur les entreprises inscrites à notre bourse et nous fournissons également ces renseignements par l'entremise des diffuseurs d'information.

Le sénateur Perrault: Pensez-vous qu'un jour les investisseurs pourront transiger des actions à domicile comme on le fait déjà pour les transactions bancaires?

M. Johnson: Cela se fait déjà. Je vous ai parlé de la jeune femme de Taïwan qui avait la liste des placements que voulait faire sa famille et à peu près quatre actions différentes à vérifier. Elle a obtenu ces renseignements sur l'écran et est allée à un autre terminal où elle a exécuté elle-même les transactions. La seule chose qui manquait est qu'elle ne pouvait pas faire le paiement au moyen de sa carte Visa ou de sa carte bancaire. C'est une chose que nous pourrons bientôt faire à partir de notre domicile.

Le sénateur Perrault: C'est peut-être pour bientôt.

M. Johnson: La technologie est presque là. Il faut maintenant trouver un moyen de le faire et de faire payer pour les services.

Le sénateur Perrault: Et d'assurer la sécurité.

M. Johnson: Et d'assurer la sécurité.

Le sénateur Andreychuk: J'aimerais que vous nous en disiez plus quant au fait que vous aimez que les transactions avec la Chine passent par Hong Kong ou Taïwan. Laissons Taïwan de côté, mais en ce qui concerne Hong Kong, pouvez-vous nous dire pourquoi c'est avantageux, selon vous, et si cela va changer. Prévoyez-vous un changement à compter du 1^{er} juillet?

M. Johnson: Je ne prévois pas de changement important avant un certain temps. Nous nous situons du point de vue de l'autre partie. Nous sommes désireux de savoir à quel point le participant qui veut avoir accès au marché comprend la façon nord-américaine de faire des affaires, les normes que nous appliquons et la réglementation qui vise l'inscription d'une entreprise à la cote, les transactions, la diffusion de l'information et la divulgation continue qui fait suite à l'inscription. Les hommes d'affaires de Hong Kong connaissent assez bien la façon nord-américaine de faire des affaires. Cela facilite beaucoup les choses, parce qu'ils comprennent l'autre culture. Nous devons comprendre l'autre culture. Également, les hommes d'affaires de Hong Kong sont mieux en mesure de faire affaire avec un partenaire chinois de la Chine continentale. Je doute que nous puissions acquérir cette compétence avant un certain nombre d'années. Cela arrivera, mais ce ne sera pas à cause de 1997. Ce sera au bout d'un certain temps. Ils étudient très activement. D'après cette réunion, j'ai l'impression que les

As China further opens up to the world, which I see happening, they are also getting much more accustomed to the western way of doing business. You see it in development. It had been five years since I had been in Beijing; I could not believe the changes that had taken place and how much was coming in there in everything that they do in terms of the walks of life. As that continues, the opportunity to deal on a more direct basis will present itself. Right now, I like the idea of the buffer.

Senator Andreychuk: You also indicated that some investors are accustomed to other exchanges. You used Indonesia as an example. There was the question of the amount of disclosure you have to do in Canada and that that may be a disincentive. Are you advocating any change in the way you do business and the way Canada should do business on its exchanges?

Mr. Johnson: That is not applicable to the exchanges. It relates more generally to the issue of business people coming over here and investing in Canadian businesses. They are looking at the tax structure and what they have to declare. In terms of companies coming on, the fact that they have to start to disclose is an impediment because they typically will end up trying to establish a company offshore, and they still do it. You end up with a structure that is artificial.

Senator Andreychuk: Are you advocating any changes?

Mr. Johnson: You should be addressing it, making it a more friendly, easier process — streamline it and make it more efficient. We have an opportunity because nowhere else in the world is venture capital there. In Australia, the problem, when they merged their exchanges, was that they also merged the Commissions. They raised the bar for venture capital by putting in an earnings test. Ninety per cent of the venture companies do not have an earnings track record to show, so they do not qualify any more.

We have the same problem in small business lending in Canada — the bar is set too high and most of the ones that you want to lend to do not qualify. That is why we have seen the influx of Australian companies on to our exchange. We must be cognizant of that. We should do everything possible to make it friendlier and more efficient for a company to come here. We are the first port of call. We can start their project off, in terms of venture capital. As they are more successful, they have a number of choices. They can choose to proceed deeper into the North American markets and interlist on the TSE and on their home jurisdiction.

For the Canadian markets, there is an opportunity here to continue this relationship, which could happen quite easily. The opportunity for us is in global competition. If the Toronto Stock Exchange competes with New York for a listing in South America, where do you think the listing will go? It will go to the United States. One the other hand, if we bring them in to Canada

marchés boursiers vont travailler en collaboration plus étroite à compter de 1997.

Au fur et à mesure que la Chine va s'ouvrir au monde, ce qui se produit déjà, elle s'habitue également beaucoup plus à la façon occidentale de faire des affaires. Les progrès sont visibles. Cela faisait cinq ans que je n'avais pas été à Beijing; j'ai été sidéré par les changements dans tout ce que font les Chinois. Si cette tendance se poursuit, les affaires pourront se faire plus directement. Pour le moment j'aime l'idée d'avoir un tampon.

Le sénateur Andreychuk: Vous avez dit également que certains investisseurs étaient habitués aux autres bourses. Vous avez cité l'exemple de l'Indonésie. Il a été question de la divulgation exigée au Canada et de ses effets dissuasifs. Préconisez-vous un changement dans la façon dont vous opérez et dont les bourses canadiennes opèrent?

M. Johnson: Cela ne s'applique pas aux bourses. C'est plutôt pour les gens qui viennent ici investir dans des entreprises canadiennes. Ils considèrent la fiscalité et ce qu'ils doivent déclarer. Pour ce qui est des entreprises qui veulent s'établir ici, le fait qu'elles doivent faire certaines divulgations est un obstacle, parce qu'elles finissent généralement par établir une entreprise à l'étranger. Vous vous retrouvez avec une structure artificielle.

Le sénateur Andreychuk: Préconisez-vous des changements?

M. Johnson: Il faudrait rendre le processus plus simple et plus convivial, le rationaliser et le rendre plus efficace. Des possibilités s'offrent à nous parce que nulle part ailleurs on n'offre des capitaux de risque. En Australie, lorsqu'on a fusionné les marchés boursiers, on a également fusionné les commissions des valeurs mobilières. Elles ont relevé la barre pour le capital de risque en instaurant une évaluation des gains. Quatre-vingt-dix p. 100 des entreprises de risque n'ont pas de résultats antérieurs à montrer, si bien qu'elles n'ont plus accès à ces capitaux.

Nous avons le même problème au Canada en ce qui concerne les prêts aux petites entreprises. Les conditions sont trop exigeantes et la plupart des entreprises auxquelles vous voulez prêter ne sont pas admissibles. Voilà pourquoi les entreprises australiennes sont venues s'inscrire à notre cote. Nous devons en être conscients. Nous devons n'épargner aucun effort pour que les entreprises puissent plus facilement s'établir chez nous. Nous sommes le premier port d'entrée. Nous pouvons lancer leurs projets en leur fournissant des capitaux de risque. Et si elles réussissent, un certain nombre de choix s'offrent à elles. Elles peuvent pénétrer davantage les marchés nord-américains et s'inscrire à la fois à la Bourse de Toronto et à la bourse de leur pays d'origine.

Les marchés canadiens ont la possibilité de maintenir ces relations, ce qui pourrait se faire assez facilement. Nous pouvons soutenir la concurrence mondiale. Si la Bourse de Toronto concurrence celle de New York vis-à-vis d'une entreprise d'Amérique du Sud, où pensez-vous que cette dernière ira? Elle ira aux États-Unis. D'un autre côté, si nous faisons d'abord venir

through the VSE in the first place, there is an opportunity to continue the migration up through the Canadian markets, because we can be more efficient and user-friendly. I see us as having a competitive edge in terms of the Canadian financial markets.

The Chairman: You made two or three comments about how stock exchanges operate in Canada and the improvements. Have you had an opportunity to put these before the Department of Finance in Ottawa?

Mr. Johnson: Yes. We have had informal discussions at policy levels. We had meetings last November with Paul Martin and John Manley when they were out here.

The Chairman: Are you hopeful?

Mr. Johnson: Yes. I sense a willingness to listen. If anything, we have increased the awareness level of the VSE and what it does that was not appreciated before.

The Chairman: Is the problem primarily federal, or is it provincial? Or is some of it federal and some provincial?

Mr. Johnson: The tax structure is federal.

The Chairman: What about this matter of a company having to register with different exchanges?

Mr. Johnson: That is an issue of registration between the commissions. For the initial stage, national commission or not, if Alberta and British Columbia — which is where all the junior capital is done, basically — are operating with a similar set of rules, then getting efficiency between those two can happen immediately.

My membership is comprised of both national member firms and local firms. In terms of the players in our market, the national firms provide about 35 per cent of our trading and none of our listings. For the regional players that are in Vancouver, I am getting 50 to 60 per cent of the trading, plus all of the listings activity. It follows that the national firms would like to see a national commission. The local firms are very concerned. It is not a regional issue at all; it is one of understanding that the markets are quite different, junior capital and senior capital.

When I look at the current offerings in terms of how to structure a national securities commission, the fundamental problem that it comes down to is that you have to give comfort that the junior capital market will be preserved and not impinged by the changes that might be imposed. What is missing today is the policy formulation for the rules that apply to the junior markets. Under what is proposed, they will only be provided the ability to provide input. There is no assurance that you will not be dominated by a structure that is dominated by the senior markets. All you have to do is look at Australia to see how to get it wrong. The concern is very valid.

Senator Bacon: Mr. Gaw, you mentioned the newest and growing sectors in which Canadian companies are experiencing success, such as delivery of environmental services, and it is rapidly growing in Asia. We know that the APEC members, with

une entreprise au Canada par l'entremise de la Bourse de Vancouver, il se peut qu'elle poursuive sa migration dans les marchés canadiens, car nous pouvons être plus efficaces et plus amicaux. Je crois que les marchés financiers canadiens jouissent d'un avantage par rapport à la concurrence.

Le président: Vous avez fait deux ou trois observations quant à la façon dont les bourses opèrent au Canada et les améliorations. Avez-vous eu l'occasion d'en parler au ministère des Finances, à Ottawa?

Mr. Johnson: Oui. Nous avons eu des discussions informelles au niveau politique. Nous avons rencontré, en novembre dernier, Paul Martin et John Manley, lorsqu'ils sont venus ici.

Le président: Êtes-vous optimiste?

Mr. Johnson: Oui. J'ai senti un désir d'écouter. Nous avons au moins mieux fait connaître la Bourse de Vancouver et ce qu'elle fait.

Le président: Est-ce un problème surtout fédéral ou provincial? Ou est-ce à la fois fédéral et provincial?

Mr. Johnson: La structure fiscale est fédérale.

Le président: Qu'en est-il du fait qu'une entreprise doit s'inscrire à la cote de plusieurs bourses?

Mr. Johnson: Il faut s'inscrire auprès de plusieurs commissions des valeurs mobilières. Pour l'étape initiale, que l'on ait une commission nationale ou non, si l'Alberta et la Colombie-Britannique — où se fait pratiquement tout le financement à petite échelle — adoptaient les mêmes règles, on pourrait tout de suite accroître l'efficacité entre ces deux organismes.

Mes membres comprennent à la fois des entreprises nationales et locales. Les sociétés nationales représentent environ 35 p. 100 de nos transactions et aucune de nos inscriptions. Pour ce qui est des entreprises régionales qui se trouvent à Vancouver, j'obtiens 50 à 60 p. 100 de leurs transactions, plus la totalité de leurs inscriptions à la cote. Les sociétés nationales voudraient donc qu'il y ait une commission nationale. Les entreprises locales sont très inquiètes. Ce n'est pas du tout une question régionale; il s'agit de comprendre que les marchés sont assez différents, qu'il y a celui du financement à petite échelle et celui du financement à grande échelle.

Quand je vois la structure que l'on propose actuellement pour une commission nationale des valeurs mobilières, le problème fondamental est qu'il faut que le marché des capitaux à petite échelle soit préservé et non pas compromis par les changements qui pourraient être imposés. Ce qui manque aujourd'hui c'est la formulation politique des règles s'appliquant aux petits marchés. Selon les propositions qui ont été faites, ces marchés auront seulement la capacité de donner leur avis. Rien ne leur garantit qu'ils ne seront pas dominés par une structure sous le contrôle des grands marchés. Il suffit de voir ce qui se passe en Australie. Ces inquiétudes sont tout à fait valides.

Le sénateur Bacon: Monsieur Gaw, vous avez mentionné les secteurs les plus récents dans lesquels les entreprises canadiennes connaissent du succès, tels que les services environnementaux qui connaissent un essor rapide en Asie. Nous

their phenomenal growth rate and population of more than one billion, face two major challenges: global warming and the deterioration of the quality of air.

Could Canadian investors include environmental conditions in the contracts they sign? If so, what would be the possible consequences if this were requested?

Mr. Gaw: For those of you who have not been to China, the air quality is very polluted. Coal is mainly used to heat homes in the wintertime. The rivers are very polluted. If the Canadian government can finance some of the operations, China could use a lot of help in this area. Canada is very well known in environmental engineering and clean-up.

Senator Bacon: If Canadian investors were to invest in China and requested some special norms in environmental issues that they would discuss with their counterparts, what would be the consequences? Would that be acceptable to the Chinese people?

Mr. Gaw: It would be acceptable, but the government might not have the money to do it.

The Chairman: While you are answering questions, Mr. Gaw, I have one. You referred in your statement to the downturn of the past few years in Japan, and in the tigers.

Mr. Gaw: The economy is down substantially.

The Chairman: What is your view? Is this simply cyclical, or is the Asian growth miracle coming to a conclusion?

Mr. Gaw: I believe it is cyclical. The United States went through that in the S&L situation, and it took them many years to correct. Japan overheated in real estate. It needs the time to correct it. Japan is doing it slowly and it seems they are starting to overcome it.

The Chairman: If one looks at the history of industrialization in Europe, England, for example, it started off with a relatively small population; the population growth took place in step with industrialization. The situation we looked at in certain Asian countries was quite different. Some may say that there is already a capacity population. What will be the impact on the population pressures in the great cities of industrialization as people are drawn in to urban employment? What will be the impact of modern medicine? Quite aside from the economic question, is there a societal question which we ought to be worrying about?

Mr. Gaw: I am very familiar with Thailand; I stayed there for 10 years. Thailand's economy used to be 80 per cent farming-based, until the mid-1970s when it started to take off. Japan became the biggest investor there because labour costs were very cheap. From 1977 to 1985, the economy shot up. There was an average of 13 to 15-per-cent GDP improvement every year. As a result, the standard of living and income of the people kept doubling in a very short time. The medical facilities were

savons que les membres de l'APEC, avec leur taux de croissance phénoménale et une population de plus d'un milliard d'habitants, ont deux grands défis à relever: le réchauffement de la planète et la dégradation de la qualité de l'air.

Les investisseurs canadiens pourraient-ils inclure des conditions environnementales dans les contrats qu'ils signent? Dans l'affirmative, quelles conséquences cela pourrait-il avoir?

M. Gaw: Pour ceux d'entre vous qui ne sont pas allés en Chine, l'air y est très pollué. On se sert surtout de charbon pour chauffer les maisons en hiver. Les cours d'eau sont également très pollués. Si le gouvernement canadien peut financer certaines initiatives, la Chine pourrait profiter d'une aide importante dans ce domaine. Le Canada a une grande réputation dans le domaine de l'ingénierie environnementale et de la dépollution.

Le sénateur Bacon: Si les investisseurs canadiens investissaient en Chine et demandaient à discuter avec leurs homologues de normes environnementales spéciales, quelles en seraient les conséquences? Serait-ce acceptable pour les Chinois?

M. Gaw: Ce serait acceptable, mais le gouvernement n'aurait peut-être pas l'argent voulu.

Le président: Pendant que vous répondez aux questions, monsieur Gaw, j'en ai une à vous poser. Dans votre déclaration, vous avez parlé du ralentissement que le Japon et plusieurs autres économies connaissent depuis quelques années.

M. Gaw: L'économie est nettement en baisse.

Le président: Qu'en pensez-vous? Est-ce seulement cyclique ou le miracle de la croissance asiatique arrive-t-il à son terme?

M. Gaw: Je crois que c'est cyclique. Les États-Unis sont passés par là lors de la faillite des banques d'épargnes et il leur a fallu des années pour remédier à la situation. Le Japon connaît une surchauffe dans le secteur immobilier. Il a besoin de temps pour y remédier. Il le fait lentement et il semble qu'il commence à surmonter le problème.

Le président: Si l'on regarde l'histoire de l'industrialisation en Europe, en Angleterre, par exemple, au départ, la population était relativement limitée; la croissance démographique a correspondu à l'industrialisation. Dans certains pays d'Asie, la situation était assez différente. Certains diront que la population a déjà atteint son maximum. Quelles seront les conséquences des pressions démographiques dans les grandes villes d'industrialisation vers lesquelles les gens se dirigent pour trouver du travail? Quelles seront les conséquences de la médecine moderne? À part la question économique, avons-nous lieu de nous inquiéter de la question sociale?

M. Gaw: Je connais très bien la Thaïlande; j'y ai séjourné pendant dix ans. L'économie thaïlandaise était à 80 p. 100 agricole jusqu'au milieu des années 70, où elle a commencé à démarquer. Le Japon est devenu le plus gros investisseur là-bas parce que les frais de main-d'œuvre y étaient très faibles. De 1977 à 1985, l'économie a connu un grand essor. Le PIB progressait en moyenne de 10 à 15 p. 100 par an. Le niveau de vie et le revenu des gens ont donc doublé dans un délai très

improved. They imported a number of brain-scan machines into Thailand.

The Chairman: What will be the impact of the concentration of population in urban centres? Will those cities be viable? Will it be possible for people to live there?

Mr. Gaw: The impact in Bangkok is becoming worse and worse. The traffic jams are terrible.

The Chairman: The city is sinking, is it not?

Mr. Gaw: The city is sinking because of geography; Bangkok is like Richmond. Furthermore, because the government was not supplying enough water to the population, half of the population was drawing water from underground. As the underground water depleted, the land started sinking. There are many flooding problems in the rainy season because of that. They are trying to overcome the public transportation system. A Canadian company was involved in the public transportation area, but things changed and they did not build a rapid transit system. They have been trying to improve; it is a continuous problem.

That is not only seen in Bangkok. China did not have an automobile and traffic jam problem and now it is starting to have those problems.

The Chairman: Is there urban sprawl in Shanghai?

Mr. Gaw: Yes.

The Chairman: It is what is known as the "Toronto syndrome", where it spreads out and occupies all of the good arable land.

Mr. Gaw: I have never been to Shanghai. Your question is whether all these economic booms are good for the big city?

The Chairman: Whether society can survive the urban growth that will take place with industrialization.

Mr. Gaw: In the Bangkok situation, the government is encouraging industry to move out. The government is giving benefits such as cheaper land, lower minimum wages and some other help to encourage industry to move out. Otherwise, farmers and others like go to the city to find jobs.

Senator Stollery: Mr. Chairman, I found the testimony today generally interesting, particularly Mr. Blewett's recounting this morning of what it is like to do business in China. This leads to a question to Mr. Johnson. I thought it was extremely interesting dealing with private funds, people not wanting to divulge or disclose how much money they have or comply with what we think of as normal standards in financial accountability. The other way we describe that is fiduciary responsibility. We know that there is no independent judiciary in China. There probably is not one in Thailand either and that is one of the reasons for their problems.

court. Les installations médicales ont été améliorées. On a importé un certain nombre de scanners en Thaïlande.

Le président: Quelles seront les conséquences de la concentration de population dans les centres urbains? Ces villes seront-elles viables? Les gens pourront-ils y vivre?

M. Gaw: À Bangkok, la situation ne cesse d'empirer. Les bouchons de circulation sont terribles.

Le président: La ville s'enfonce, n'est-ce pas?

M. Gaw: La ville s'enfonce à cause de sa situation géographique; Bangkok se compare à Richmond. De plus, comme le gouvernement ne fournissait pas suffisamment d'eau à la population, la moitié des gens pompaient leur eau du sol. Quand la nappe phréatique s'est épuisée, la terre a commencé à s'enfoncer. Pour cette raison, il y a beaucoup de problèmes d'inondation pendant la saison des pluies. On essaie d'améliorer le réseau de transport public. Une entreprise canadienne a joué un rôle dans ce domaine, mais la situation a changé et les Thaïlandais n'ont pas construit de système de transport rapide. Ils ont essayé d'améliorer les choses, mais le problème est toujours là.

Ce n'est pas seulement à Bangkok. La Chine n'avait pas de problème d'automobiles et de circulation, mais elle commence à en avoir.

Le président: Y a-t-il une forte expansion urbaine à Shanghai?

M. Gaw: Oui.

Le président: C'est ce qu'on appelle le «syndrome de Toronto». La ville s'étend et occupe toute la bonne terre arable.

M. Gaw: Je ne suis jamais allé à Shanghai. Vous avez demandé si tous ces booms économiques étaient bons pour les grandes villes?

Le président: Si la société peut survivre à la croissance urbaine qui accompagne l'industrialisation.

M. Gaw: Dans le cas de Bangkok, le gouvernement incite l'industrie à s'établir ailleurs. Il lui accorde des avantages tels que des terrains peu coûteux, de bas salaires minimums et d'autres formes d'assistance pour l'inciter à quitter la ville. Autrement, les agriculteurs et les autres veulent aller en ville trouver des emplois.

Le sénateur Stollery: Monsieur le président, les témoignages d'aujourd'hui m'ont paru intéressants, surtout quand M. Blewett nous a raconté ce matin ce que c'était que de faire des affaires avec la Chine. Cela m'amène à poser une question à M. Johnson. J'ai trouvé extrêmement intéressant que les gens ne veulent pas divulguer combien d'argent ils possèdent ou se conformer à ce que nous considérons comme des normes d'imputabilité financière. Nous décrivons également cela comme la responsabilité de fiduciaire. Je sais qu'il n'y a pas de magistrature indépendante en Chine. Il n'y en a probablement pas non plus en Thaïlande et c'est une des raisons des problèmes qu'elle connaît.

Having listened to our witnesses this morning, it appears that there is no independent judiciary, a probable disappearance of the independent judiciary in Hong Kong, and no access to a court. We talk about the stock market. If there is a criticism of the Canadian stock exchanges generally, it is that their standards of fiduciary responsibility are much lower than the Americans. Some of the mutual fund scandals might not have happened in the United States.

Mr. Johnson: They have had their share of problems.

Senator Stollery: How are they going to establish a market where large amounts of capital can be raised, with a penchant for not wanting to talk about capital, about their money? They do not want to issue certified financial statements and all of the usual things that are required when asking someone to invest money in a proposition.

Mr. Johnson: There is a level of reasonable standards and disclosure. However, with things like financial statements, they will obviously have to move closer to our standards if they want to participate in our markets. Overall, their system has worked. The Chinese understand capitalism quite well. They can make it work and I have every confidence that they will be able to bring it forward. They will adjust to our standards somewhat, but there are other things involved. Also, with our system comes a 56-per-cent marginal tax rate. That is something that they find abhorrent.

Senator Stollery: In the Standard & Poors 500 monthly stock guide there may be Chinese companies listed, but I doubt if there are very many.

Mr. Johnson: I doubt it at this stage.

Senator Stollery: How do you see this working? Will this cause pressure for an independent judiciary? In Mexico, shootings are taking place; there are many problems because of no independent judiciary. Ten years from now when Chinese firms have to raise capital on the world capital markets, how will they do that?

Mr. Johnson: You will find they will be much closer to the universal standard.

Senator Stollery: Who is going to enforce it?

Mr. Johnson: It is not a case of enforcing it; it is first of all agreeing on it and then mutually enforcing it in your own jurisdiction and sharing the information among one another.

I described earlier that on my last trip to China I saw that they had made tremendous movement, according to the other stock exchanges around the world, over the last three years. That will continue to set up the infrastructure that is necessary to support a securities industry in China. If they are enticed to join and become part of the world organization, it can only be a positive step, the result of which will be an opportunity to share ideas, talk about problems, build up an appropriate infrastructure and come to more universal standards.

Après avoir écouté nos témoins de ce matin, j'ai l'impression qu'il n'y a pas de magistrature indépendante, qu'elle va probablement disparaître à Hong Kong et qu'on n'a pas accès aux tribunaux. Nous parlons du marché boursier. S'il est une critique qu'on adresse aux bourses canadiennes en général, c'est que leurs normes de responsabilité fiduciaire sont beaucoup plus basses que celles des Américains. Certains scandales des fonds communs de placement n'auraient pas pu se produire aux États-Unis.

M. Johnson: Ils ont eu leur part de difficultés.

Le sénateur Stollery: Comment vont-ils établir un marché là où ils peuvent obtenir d'importants capitaux, s'ils ne veulent pas parler de leur argent? Ils ne veulent pas émettre d'états financiers certifiés et tout ce qui est normalement exigé lorsqu'on demande à quelqu'un d'investir de l'argent dans une proposition.

M. Johnson: Il y a des normes de divulgation raisonnables. Néanmoins, pour ce qui est des états financiers, ils devront certainement se rapprocher davantage de nos normes s'ils veulent s'installer dans nos marchés. Dans l'ensemble, leur système fonctionne bien. Les Chinois comprennent assez bien le capitalisme. Ils peuvent le faire fonctionner et je suis convaincu qu'ils le feront progresser. Ils vont s'adapter un peu à nos normes, mais il y a également d'autres facteurs. Notre système s'accompagne d'un taux d'imposition marginal de 56 p. 100. Cela leur paraît inacceptable.

Le sénateur Stollery: Il y a peut-être des entreprises chinoises citées dans le guide mensuel des actions Standard & Poors 500, mais je doute qu'il y en ait beaucoup.

M. Johnson: Je doute qu'il y en ait pour le moment.

Le sénateur Stollery: Comment cela fonctionnera-t-il? Cela va-t-il exercer des pressions en faveur d'une magistrature indépendante? Au Mexique, il y a des fusillades; il y a beaucoup de problèmes à cause de l'absence de magistrature indépendante. Dans dix ans, quand les entreprises chinoises devront lever des capitaux sur les marchés des capitaux mondiaux, comment vont-elles le faire?

M. Johnson: Vous verrez qu'elles seront beaucoup plus près des normes universelles.

Le sénateur Stollery: Qui va les faire appliquer?

M. Johnson: Il ne s'agit pas de les faire appliquer mais plutôt de les faire accepter et, ensuite, de les appliquer mutuellement dans votre propre pays et d'échanger l'information requise d'un pays à l'autre.

J'ai dit tout à l'heure qu'à mon dernier voyage en Chine, j'ai vu que les Chinois avaient progressé énormément, par rapport aux autres bourses mondiales, depuis trois ans. Ils vont continuer à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour soutenir une industrie des valeurs mobilières en Chine. S'ils sont incités à se joindre à l'organisation mondiale, ce ne peut être qu'une mesure positive, qui permettra d'échanger des idées, de parler des problèmes, de bâtir l'infrastructure nécessaire et d'adopter des normes plus universelles.

If you go around the world today and talk about standards of disclosure or corporate governance, the big issue in North America is almost a non-issue in Europe and even less of an issue in Asia today. You have to look at the history of those markets to understand why. Basically you have large family investment holdings in both of those areas. Corporate governance is not the issue in terms of running an enterprise. It is a very important issue in running businesses in North America.

Senator Stollery: In borrowing money?

Mr. Johnson: Let us focus on what I am saying. Let us define the disease first and then apply the appropriate cure. Let us not put the bandage on because that is what we have as the cure.

Mr. Gaw: I do not know, senator, whether or not you are familiar with the Hong Kong stock exchange. It is well-regulated and China has promised to continue. There are quite a few Chinese companies listed in Hong Kong. They have to follow the Hong Kong stock exchange conditions and their accounts are audited.

Mr. Johnson: Their listing requirements are higher than the Toronto and New York stock exchanges.

The Chairman: I wish to thank both Mr. Gaw and Mr. Johnson for their interesting submissions, complicated in some cases, but fascinating.

Our final witness for the day is Mr. Ian Ogilvie.

Ian Ogilvie, President, Canada Pacific Russia Trade Centre: Mr. Chairman, honourable senators, I would like to take this opportunity to make a plea for Canadian diplomatic representation in a part of the Asia Pacific region which is somewhat ignored today, bearing in mind that over half of Russia is in Asia. The association which I represent is a British Columbian not-for-profit association, recently renamed the Canada Pacific Russia Trade Centre, formerly the Vancouver Vladivostok Trade Association.

Our members feel very strongly that it is difficult to compete with the Americans in that part of the world. The Americans have had a Consulate General in Vladivostok since 1991. The business, especially in the food area, is concentrated on the Seattle, Khabarovsk, Vladivostok access. If a Canadian business person wishes to invite someone from Pacific Russia to visit Canada, that person has to make application to the embassy in Moscow, seven time zones and 11,000 kilometres away, further away than we are from Dublin or Paris.

I have been told, although I find this very hard to believe, that the embassy requires that they send their passport. If I apply for a visa from the Russian embassy in Ottawa, I have to send a photocopy of the first two pages. Imagine the disadvantages for senior Russian business people having to be without their passports for 10 or more days. Even if that Russian business person receives a Canadian visa, he or she might be asked to go to Moscow for an interview. They also have to get a U.S. visa in order to transit Anchorage or Seattle.

Si vous parcourez le monde en discutant des normes de divulgation ou de régie d'entreprise, la grande question qui se pose en Amérique du Nord n'est presque pas soulevée en Europe et encore moins en Asie. Il suffit d'examiner l'histoire de ces marchés pour comprendre. Vous avez de gros investissements familiaux dans ces deux régions. La régie des sociétés n'est pas le problème qui se pose en ce qui concerne la gestion d'une entreprise. C'est néanmoins une question très importante en Amérique du Nord.

Le sénateur Stollery: Pour emprunter de l'argent?

M. Johnson: Ce que je dis c'est qu'il faut d'abord diagnostiquer la maladie et ensuite employer le remède voulu. Ne nous contentons pas d'un bandage parce que c'est le seul remède que nous avons.

M. Gaw: Sénateur, j'ignore si vous connaissez ou non la Bourse de Hong Kong. Elle est bien réglementée et la Chine a promis de continuer. Il y a un certain nombre d'entreprises chinoises inscrites à Hong Kong. Elles doivent se soumettre aux conditions de la Bourse de Hong Kong et leurs comptes sont vérifiés.

M. Johnson: Ses exigences pour l'inscription à la cote sont plus strictes que celles de la Bourse de Toronto ou de New York.

Le président: Je tiens à remercier M. Gaw et M. Johnson de leur exposé intéressant, parfois compliqué, mais fascinant.

Notre dernier témoin d'aujourd'hui est M. Ian Ogilvie.

Ian Ogilvie, président, Canada Pacific Russia Trade Centre: Monsieur le président, honorables sénateurs, je voudrais profiter de l'occasion pour demander une représentation diplomatique canadienne dans une région de l'Asie-Pacifique que l'on a tendance à oublier aujourd'hui, étant donné que plus de la moitié de la Russie se trouve en Asie. L'association que je représente est une association sans but lucratif de la province, qui a été récemment rebaptisée «Canada Pacific Russia Trade Centre» et qui s'appelait auparavant «Vancouver Vladivostok Trade Association».

Nos membres trouvent difficile de concurrencer les Américains dans cette partie du monde. Les Américains ont un consulat général à Vladivostok depuis 1991. Les affaires, surtout dans le secteur alimentaire, se concentrent à Seattle, Khabarovsk et Vladivostok. Si un entrepreneur canadien désire inviter quelqu'un de la Russie-Pacifique à visiter le Canada, cette personne doit faire une demande à l'ambassade à Moscou, qui se trouve à sept fuseaux horaires et 11 000 kilomètres de distance, plus loin que nous ne sommes de Dublin ou de Paris.

Même si j'ai beaucoup de mal à le croire, on m'a dit que l'ambassade exige que l'intéressé envoie son passeport. Si je demande un visa à l'ambassade de Russie à Ottawa, je dois envoyer une photocopie des deux premières pages. Imaginez les inconvénients pour les gens d'affaires russes qui doivent se passer de leur passeport pendant dix jours ou plus. Même si cette personne reçoit un visa canadien, elle peut avoir à se rendre à Moscou pour une entrevue. Elle doit également obtenir un visa américain pour pouvoir transiter par Anchorage ou Seattle.

Getting here is also a problem. Because there are no consulates, they have to get on an American plane and fly to Seattle. There are many horror stories. Recently, the number three person in Russia's largest shipping company, the Far East Shipping Company, was in Seattle and wanted to visit his Vancouver office. He was under the impression that all he had to do was to go to the consulate and get a visa. That did not happen. He did not get a visa because they told him it would be five days before he could get one.

One of our members learned that one of the Russian trading forestry companies was in the market for skidders. They were in Seattle. He wanted them to come here and visit Western Star. That was not possible, as there was no possibility of getting a visa.

Let me give a few background details of the trade association. In 1991-1992, there was something called the British Columbia Primorye Trade Initiative. All of the prominent firms took part in that initiative, at the invitation of the then-governor of Primorye. Some of those representatives will be presenting tomorrow. Primorye is the province of which Vladivostok is the capital.

Jill Bodkin, a prominent businesswoman here, put together this mission. Over the course of two years, they tried to get something going over there, but they were a bit too early. The ideas that they brought with them were just too early for these Russians; nothing came of it.

One of the first business people from Canada to visit Vladivostok was a Canadian entrepreneur by the name of Ted Pickel from Fort St. John. In 1989 or 1990 when Vladivostok was opened up, he floated a motel over there. It is still the best motel in town. He will tell you that for every one Canadian who is registered there, there are 50 Americans. It is very difficult to compete, because without the visa there is not the traffic; and without the traffic there is not the bank support of the airlines. That is it in a nutshell.

Local business people here feel that because there is not diplomatic representation and support, if the country is not supporting them in some way or another — they use that as an excuse. It is a valid excuse and the Russians also say that. It is very unfortunate, because relationships between Canadians and Russians are totally free of any baggage such as the Cold War. Russians have a natural and comfortable relationship with Canadians. They may have to do business with the Germans, the Japanese and the Americans, where there is always some psychological baggage.

On September 20 last year, I passed a message from the Russian Minister of Foreign Affairs, Mr. Primakov, to Mr. Axworthy a few days before they were supposed to meet in New York at the time of the opening of the General Assembly, which said that if Canada were interested in opening a consulate in Pacific Russia, then Russia was interested in opening a consulate here in Vancouver. I do not know if they ever met. The answer from the senior officials was that there was no money. However, \$30 million was found to keep Radio Canada International alive for a year.

Il est également difficile de se rendre ici. Comme il n'y a pas de consulat, les gens doivent prendre un avion américain jusqu'à Seattle. Il arrive toutes sortes d'incidents épouvantables. Récemment, le numéro trois de la plus grande entreprise de transport maritime russe, la Far East Shipping Company, était à Seattle et voulait visiter son bureau de Vancouver. Il avait l'impression qu'il lui suffisait de se rendre au consulat pour obtenir un visa. Il ne l'a pas obtenu, car on lui a dit qu'il devait attendre cinq jours pour en obtenir un.

Un de nos membres a appris qu'une des entreprises forestières russe voulait acheter des débusqueuses. Ses représentants se trouvaient à Seattle. Il voulait qu'ils viennent ici visiter Western Star. Cela n'a pas été possible, car aucun visa ne pouvait être obtenu.

J'aimerais vous parler un peu de notre association commerciale. En 1991-1992, il y a eu la British Columbia Primorye Trade Initiative. Toutes les grandes entreprises y ont participé sur l'invitation du gouverneur de Primorye. Certains de ces représentants témoigneront demain. Primorye est la province dont Vladivostok est la capitale.

Jill Bodkin, une femme d'affaires éminente d'ici, a mis cette mission sur pied. Sur une période de deux ans, on a essayé de faire bouger les choses là-bas, mais cela arrivait un peu trop tôt. Les idées que la mission apportait arrivaient trop tôt pour les Russes et il n'en est rien ressorti.

L'un des premiers hommes d'affaires canadiens qui a visité Vladivostok était un entrepreneur dénommé Ted Pickel, de Fort St. John. En 1989 ou 1990, quand Vladivostok a été ouverte, il a expédié là-bas tout un motel. C'est toujours le meilleur motel en ville. Il vous dira que, pour chaque Canadien qui fréquente cet établissement, il y a 50 Américains. Il est très difficile de soutenir la concurrence, car sans visas, vous n'avez pas de clientèle et, sans clientèle, les lignes aériennes n'ont pas l'appui des banques. Voilà à peu près la situation.

Les gens d'affaires d'ici estiment que c'est parce qu'il n'y a pas de représentation diplomatique et que le pays ne les appuie pas d'une façon ou d'une autre. C'est l'excuse qu'ils invoquent. C'est une excuse valide et les Russes en disent autant. C'est très regrettable, car les relations entre les Canadiens et les Russes ne traînent pas derrière elles le bagage de la guerre froide. Les Russes entretiennent des relations naturelles et confortables avec les Canadiens. Ils peuvent faire des affaires avec les Allemands, les Japonais et les Américains, mais il y a toujours un obstacle psychologique.

Le 20 septembre dernier, j'ai transmis un message du ministre des Affaires étrangères russe, M. Primakov, à M. Axworthy, quelques jours avant qu'il devait le rencontrer à New York, pour l'ouverture de l'assemblée générale. Il y était dit que, si le Canada souhaitait ouvrir un consulat en Russie-Pacifique, la Russie serait désireuse d'en ouvrir un à Vancouver. J'ignore s'ils se sont rencontrés. La réponse des hauts fonctionnaires était qu'il n'y avait pas d'argent pour cela. On a quand même trouvé 30 millions de dollars pour maintenir Radio Canada International en vie pendant un an.

There is a group of retired Canadian executives here, Serex or Irex, several with marketing, language and other backgrounds, who would be quite happy to go there and spend six months in a temporary embassy on a rotating basis with no compensation other than expenses.

Compared to the Americans, we are fighting with both hands tied behind our backs. Since the opening of the Consulate General, the Americans have a Gore-Chernomyrdin Commission, which meets twice a year and is very supportive. They also have a network of business offices in Sakhalin, Havas, and Kamchatka. I do not think we can afford that at the moment. At least we should be able to afford some kind of consulate there, which would send signals of support.

Senator Grafstein: Can you give us some economic parameters of two-way trade that could be involved between Vladivostok and Canada. We are familiar with Russia facing west, but we are not familiar with Russia facing east. I have heard terrible tales of Vladivostok. They are all anecdotal. There are difficulties there, problems with shipping and the difficulty of dealing with shipping there. I blotted it out of my mind and have not focused on it, but now that you are here can you give us some insight into that? There are real problems in the shipping area, regulatory controls and slippage.

For the Department of External Affairs to set up a consularship, even on a part-time basis, is a major investment as they perceive it. They have to show cost-benefit analyses. What is the cost benefit that we can advise the department to do that would support your recommendation?

Mr. Ogilvie: It is tantamount to business starting; whether you are investing in machine tools or computers, you have convinced yourself that there is an economic potential there. Everyone knows that that part of Russia is the richest part, with gold, diamonds, fish, wood, even coal. One wonders, looking at Teck and Fording here, which have major metallurgical markets in Korea and Japan, why they are not courting these companies, which are now privately held stock companies with which one can talk about shares rather than money. Why are they not getting to know some of these metallurgical coal companies in Yakutia and Khabarovsk provinces?

They are beginning to enter the Korean, Japanese and other markets. They are much closer to those markets than we are. I put out a weekly newsletter and I am beginning to show them that companies in that part of the world are already in Korea now starting to construct wood houses and setting up plants to make door frames — stock in trade for this part of the world.

We had a unique visit last September. Six heads of the major Russian forestry combines for Pacific Russia were here for seven days, a captive audience. Never, even in the United States, have six of them appeared like that. They were sending signals that they wanted to get out from underneath the Japanese yoke. The problem over there is working capital. They desperately need working capital because the railways and the ports will not give

Il y a ici un groupe, Serex ou Irex, de cadres canadiens à la retraite, dont plusieurs possèdent des connaissances en commercialisation, langues et autres, qui seraient très heureux d'aller passer six mois là-bas dans une ambassade temporaire, en assurant un roulement, sans autre dédommagement que leurs frais.

Par rapport aux Américains, nous nous battons les deux mains liées derrière le dos. Depuis l'ouverture du consulat général, les Américains ont une Commission Gore-Chernomyrdin qui se réunit deux fois par an et qui les soutient beaucoup. Ils ont également un réseau de bureaux d'affaires à Sakhalin, Havas et Kamchatka. Je ne pense pas que nous puissions nous offrir cela pour le moment. Nous devrions au moins pouvoir nous offrir un consulat quelconque, ce qui signalerait l'appui du gouvernement.

Le sénateur Grafstein: Pourriez-vous nous donner une idée du commerce bilatéral qu'il pourrait y avoir entre Vladivostok et le Canada. Nous connaissons l'ouest de la Russie, mais pas l'Est. J'ai entendu des histoires terribles à propos de Vladivostok. Ce sont des renseignements purement anecdotiques. Il y a là-bas des problèmes, sur le plan du transport maritime. Mes souvenirs sont imprécis, mais pourriez-vous nous en parler un peu? Il y a de véritables problèmes sur le plan du transport, de la réglementation et du gaspillage de ressources.

Pour que le ministère des Affaires étrangères établisse un consulat, même à temps partiel, cela représente à ses yeux un gros investissement. Il faut qu'il présente une analyse coûts-avantages. Quels coûts-avantages pouvons-nous présenter au ministère pour appuyer votre recommandation?

Mr. Ogilvie: Cela revient à lancer une entreprise; que vous investissiez dans de l'outillage ou des ordinateurs, vous devez vous convaincre qu'il y a un potentiel économique. Chacun sait que cette partie de la Russie est la plus riche en or, diamant, poisson, bois et même en charbon. Quand on voit que Teck and Fording, ici, ont de gros marchés métallurgiques en Corée et au Japon, on se demande pourquoi on ne courtise pas ces sociétés, qui sont maintenant des sociétés par actions privées, avec lesquelles vous pouvez parler d'actions plutôt que d'argent. Pourquoi ne va-t-on pas prendre contact avec certaines de ces entreprises de charbon métallurgique des provinces de Yakutia et de Khabarovsk?

Ces firmes commencent à pénétrer les marchés coréens, japonais et autres. Elles sont beaucoup plus proches de ces marchés que nous. Je publie un bulletin de nouvelles hebdomadaire et je commence à montrer que les entreprises de cette région du monde sont déjà en Corée où elles commencent à construire des maisons de bois et à planter des usines pour fabriquer des portes.

Nous avons reçu d'éminents visiteurs en septembre dernier. Six dirigeants des plus grandes entreprises forestières russes sont venus ici pendant sept jours. C'était un auditoire captif. Jamais six d'entre eux n'avaient fait un tel voyage, même aux États-Unis. Ils ont laissé entendre qu'ils voulaient se sortir de l'emprise japonaise. Leur problème est qu'ils manquent de capitaux de roulement. Ils ont désespérément besoin de capitaux

them credit any longer. The Japanese are the only ones who will give them money up front for the cut. They have their terms: They dictate the prices and you have to take their machinery.

These six individuals were here for a week, and we spent a lot of time going around the country. Our business people, the most senior ones in the area, listened, but their attitudes were already set because they had read from that part of the world was doom and gloom. As well, they say that they are not getting any particular support. Furthermore, business people, rather than taking the lead and inviting the government and the banks to follow, tend to wait until the government embarks on a trade mission, and then follows.

Senator Stollery: I find it very interesting because I am currently considering going to Vladivostok to look at precisely this. I have been in the Soviet Far East. That was the old maritime province. When I was in Ulan Ude years ago, in the famous places where Canadian troops were in 1918, I noticed the enormous freight traffic from Japan to Europe using that railway. It is one of the most amazing things I have seen. I have never seen so many 120-car trains along a railroad. At that time, Vladivostok was closed. It had been closed for many years, since the 1920s when all those consuls closed, because they all had consuls before that.

I assumed from the enormous traffic and from the use the Japanese made of that line, because there are no roads across Russia, just an enormous steel railway, that they must have tremendous port facilities in Vladivostok. What is the state of affairs? How do they handle that?

Mr. Ogilvie: There are a group of ports, Nakhodka, Vladivostok and Vostchnyy. Those ports together handle 40 per cent of all the foreign trade of Russia. They are the only totally ice-free ports, so they are open 12 months of the year. Major expansion projects are being bruted at the moment there. Members of the committee should pay close attention to what the new Russian Prime Minister, Mr. Primakov, is about. He is a seasoned, old type, who has recently been involved in charm missions in that part of the world. It is quite clear to him that Russia is going to have to look very much into the Asia Pacific area and they are lobbying Canada and others to become members of that APEC at the moment. It is vital for them.

Senator Stollery: The Japanese, despite the disputes over the Kurile Islands and despite the long dispute over Sakhalin, and despite the fact that they do not recognize each other — is there even a peace treaty — have been using, to a huge extent, that railway system through Vladivostok.

Mr. Ogilvie: Not only the Japanese.

Senator Stollery: I noticed on the railway cars that it was 80 per cent Japanese cars, heading for Europe. There were hundreds of containers; one cannot imagine how many trains, with those wide bogies, because they have extra wide bogies on the Russian railway.

parce que les chemins de fer et les ports ne leur font plus crédit. Les Japonais sont les seuls qui leur donnent de l'argent d'avance pour la coupe de bois. Ils imposent leurs conditions: ils dictent les prix et il faut leur acheter leur outillage.

Ces six personnes sont venues passer une semaine ici et nous avons passé beaucoup de temps à circuler dans le pays. Nos gens d'affaires, les principaux de la région, ont écouté, mais leur décision était prise à l'avance, car ils avaient entendu parler des difficultés de cette région du monde. D'autre part, ils disent ne recevoir aucun appui. De plus, au lieu de prendre l'initiative et d'inviter le gouvernement et les banques à les suivre, les gens d'affaires ont tendance à attendre que le gouvernement se lance dans une mission commerciale et à lui emboîter le pas.

Le sénateur Stollery: Je trouve cela très intéressant, car je songe à me rendre à Vladivostok, précisément pour étudier la question. J'ai été en Extrême-Orient soviétique. C'était l'ancienne province maritime. Quand j'étais à Ulan Ude, il y a des années, au célèbre endroit où se trouvaient les troupes canadiennes en 1918, j'ai remarqué l'énorme trafic-marchandises qui circulait sur ce chemin de fer, du Japon vers l'Europe. C'est une des choses les plus étonnantes que j'ai jamais vues. Je n'ai jamais vu autant de trains de 120 wagons sur une voie ferrée. Vladivostok était alors fermée. Elle a été fermée pendant des années, depuis les années 20, et c'est alors que tous les consulats ont fermé leurs portes, car tous les pays y avaient leur consulat avant cela.

D'après ce trafic considérable et l'usage que les Japonais font de cette ligne, parce qu'il n'y a pas de route qui traverse la Russie, juste une énorme voie ferrée, j'ai supposé qu'il y avait d'énormes installations portuaires à Vladivostok. Quelle est la situation là-bas? Comment y font-ils face?

M. Ogilvie: Il y a un groupe de ports, Nakhodka, Vladivostok et Vostchnyy. Pris ensemble, ces ports acheminent 40 p. 100 de la totalité du commerce extérieur de la Russie. Ce sont les seuls ports entièrement libres de glace et ils sont donc ouverts 12 mois sur 12. Il est question de grands projets d'expansion là-bas. Les membres du comité devraient s'intéresser de près à la personnalité du nouveau premier ministre russe, M. Primakov. C'est un homme âgé et averti qui a récemment participé à des missions de charme dans cette partie du monde. Il est assez clair à ses yeux que la Russie va devoir se tourner largement vers la région de l'Asie-Pacifique et les Russes exercent des pressions sur le Canada et d'autres pays pour qu'ils deviennent membres de l'APEC. C'est crucial pour eux.

Le sénateur Stollery: Les Japonais, malgré les conflits au sujet des îles Kurile et le long différend à propos de Sakhalin — et même s'ils ne se reconnaissent pas mutuellement et qu'il y a même un traité de paix —, se servent énormément de cette voie ferrée jusqu'à Vladivostok.

M. Ogilvie: Pas seulement les Japonais.

Le sénateur Stollery: J'ai remarqué que 80 p. 100 de ces wagons étaient des wagons japonais en direction de l'Europe. Il y avait des centaines de conteneurs; on ne peut pas imaginer combien de trains cela représente, avec ces bogies très larges.

Mr. Ogilvie: It is true, but the railway still has lots of problems. It is a monopoly and it has taken advantage of its new freedom in the last couple of years. From 1992 through 1994, freight rates went up by 2,000 per cent. The result is that Pacific Russia, which in fact was a colony that sending all of its raw materials to the Motherland, for which they received manufactured products back again, has changed. Pacific Russia can no longer afford to bring anything from European Russia. All the cars are Japanese. The food is from Australia and New Zealand. They have Washington State apples. Washington State has a representative there. According to the last statistics, 97 per cent of the food in that area is imported from Asia Pacific. It does not make any sense to bring anything overland. To find a Lada or a Russian car is very difficult.

The Chairman: We thank you very much for appearing before the committee.

The committee adjourned.

M. Ogilvie: C'est vrai, mais les chemins de fer ont quand même un tas de problèmes. C'est un monopole qui a profité de sa liberté nouvelle depuis deux ans. Entre 1992 et 1994, les tarifs-marchandises ont augmenté de 2 000 p. 100. Le résultat est que la Russie-Pacifique, qui était une colonie qui envoyait toute sa matière première à la mère patrie, en échange de quoi elle recevait des produits manufacturés, a changé. La Russie-Pacifique ne peut plus se permettre d'importer quoi que ce soit de la Russie européenne. Toutes les automobiles sont japonaises. La nourriture vient d'Australie et de Nouvelle-Zélande. Les pommes viennent de l'État de Washington. L'État de Washington a un représentant là-bas. D'après les dernières statistiques, 97 p. 100 des produits alimentaires de la région sont importés de l'Asie-Pacifique. Il n'est pas logique de faire venir quoi que ce soit du reste de la Russie. Il est très difficile de trouver une Lada ou une voiture russe.

Le président: Nous vous remercions beaucoup de votre comparution devant le comité.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Asia-Pacific Foundation of Canada:

William Saywell, President.

From Blewett, Dodd Architecture:

Peter Blewett, Partner.

From Bing Thom Architects Inc.:

Bing Thom, Principal.

*From the Faculty of Commerce and Business Administration,
University of British Columbia:*

Michael Goldberg, Dean,

*From Sustainable Development Research Institute, University of
British Columbia:*

The Honourable Michael F. Harcourt.

From Mitsubishi Canada Ltd.:

Arthur Hara, Chairman.

From Marsh & McLennan Ltd.:

Yozo Yamagata, Member, Canadian Advisory Board.

From Canada-Japan Forum 2000:

Tamako Yagai Copithorne, Member;

From MK Wong & Associates Ltd.:

Dany Gaw;

From Vancouver Stock Exchange:

Mike Johnson, President and CEO;

From Canada-Pacific Russia Trade Centre:

Ian Ogilvie, President.

De la Fondation Asie-Pacifique du Canada:

William Saywell, président.

De Blewett, Dodd Architecture:

Peter Blewett, associé

De Bing Thom Architects Inc.:

Bing Thom, directeur.

*De la faculté du commerce et de la gestion des affaires,
Université de la Colombie britannique:*

Michael Goldberg, doyen;

*De "Sustainable Development Research Institute", Université
de la Colombie-Britannique:*

L'honorable Michael F. Harcourt.

De Mitsubishi Canada Ltée.:

Arthur Hara, président.

De Marsh et McLennan Ltée.:

Yozo Yamagata, membre, Canadian Advisory Board.

De Forum 2000 de Canada-Japon:

Tamako Yagai Copithorne, membre.

De MK Wong et associés Ltée.:

Dany Gaw.

De Vancouver Stock Exchange:

Mike Johnson, président.

De Canada-Pacific Russia Trade Centre:

Ian Ogilvie, président.

CAI
ycb
FAI



Second Session
Thirty-fifth Parliament, 1996-97

Deuxième session de la
trente-cinquième législature, 1996-1997

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Thursday, February 6, 1997

Issue No. 20

Ninth meeting on:
The study on the growing importance of the
Asia Pacific region for Canada, with emphasis
on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation
(APEC) Conference to be held in Vancouver in
the fall of 1997, Canada's Year of Asia Pacific

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Le jeudi 6 février 1997

Fascicule n° 20

Neuvième réunion concernant:
L'étude de l'importance croissante pour le Canada
de la région Asie-Pacifique, en mettant l'accent
sur la prochaine Conférence pour la coopération
économique en Asie-Pacifique (APEC) qui aura lieu
à Vancouver à l'automne 1997,
l'année canadienne de l'Asie-Pacifique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Pat Carney, P.C. *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, P.C.
Doody
* Fairbairn, P.C. (or Graham)
** Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(or Berntson)
Stollery
St. Germain, P.C.
Whelan

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-présidente: L'honorable Pat Carney, c.p.
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, c.p.
Doody
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)
** Membres d'office*
(Quorum 4)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(ou Berntson)
Stollery
St. Germain, c.p.
Whelan

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Thursday, February 6, 1997

(26)

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:05 a.m. in the Pavilion Crystal A Salon of the Pan Pacific Hotel in Vancouver, British Columbia, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bacon, Carney, Corbin, De Bané, Grafstein, Stewart, Stollery and St. Germain. (9)

Other senators present: The Honourable Senators Austin and Perrault. (2)

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Anthony Chapman, Economics Division.

In attendance: Official Senate reporters.

WITNESSES:

Terry McGee, Professor, Director, The Institute of Asian Research, University of British Columbia;

Douglas A. Ross, Professor, Department of Political Science, Simon Fraser University;

Brian Job, Professor, The Institute of International Relations, University of British Columbia.

From Stothert Group Inc.:

Winston D. Stothert, Chairman.

From MacDonald Detweiller:

Dr. John MacDonald, Chairman of the Board of Directors.

From Simons Consulting Group:

Phil Crawford, Executive Vice-President.

The committee resumed consideration of its order of reference pertaining to relations between Canada and the Asia Pacific region (See committee proceedings of October 2, 1996, Issue no. 8).

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 12:35 p.m., the committee recessed for lunch.

At 1:55 p.m., the committee resumed sitting.

WITNESSES:*From the Alliance of Manufacturers and Exporters Canada:*

Ms Sandy Ferguson, Vice-President, British Columbia Division;

Brian Young, Vice-President, International Division, UMA Group Ltd. & Consulting Engineers of B.C.;

Clem Pelletier, President, Rescan Environmental Services Ltd.;

Kevin White, Western Star Trucks;

John Burke, Western Star Trucks;

Dan Wong, Dairy World;

PROCÈS-VERBAL

VANCOUVER, le jeudi 6 février 1997

(26)

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 9 h 05, à l'hôtel Pan Pacific dans le salon Pavillion Crystal A, à Vancouver, Colombie-Britannique, sous la présidence de l'honorable John B. Stewart (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Bacon, Carney, Corbin, De Bané, Grafstein, Stewart, Stollery et St. Germain. (9)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Austin et Perrault. (2)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Anthony Chapman, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Terry McGee, professeur, directeur, The Institute of Asian Research, Université de la Colombie-Britannique;

Douglas A. Ross, professeur, département des sciences politiques, Université Simon Fraser;

Brian Job, professeur, The Institute of International Relations, Université de la Colombie-Britannique.

De Stothert Group Inc.:

M. Winston D. Stothert, président.

De MacDonald Detweiller:

John MacDonald, président du conseil d'administration.

Du Simons Consulting Group:

M. Phil Crawford, vice-président directeur général.

Le comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi relatif aux relations entre le Canada et la région Asie-Pacifique (*voir les délibérations du comité du 2 octobre 1996, fascicule n° 8*).

Les témoins font une présentation et répondent aux questions.

À 12 h 35, le comité suspend ses travaux pour le déjeuner.

À 13 h 55, le comité reprend ses travaux.

TÉMOINS:*De l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada:*

Mme Sandy Ferguson, vice-présidente, Division de la Colombie-Britannique;

Brian Young, vice-président, Division internationale de la UMA Group Ltd. & Consulting Engineers of B.C.;

M. Clem Pelletier, président de la Rescan Environmental Services Ltd.;

Kevin White, Western Star Trucks;

M. John Burke, Western Star Trucks;

M. Dan Wong, Dairy World;

From Nova Corporation:

Gerry Finn, Vice-President, Government Relations (NOVA);

Rick Milner, Vice-President, Operations (NOVA Gas International Ltd.);

Dave Sanson, Vice-President, Public Affairs (NOVA Chemicals);

From David See-Chai Lam Centre for International Communication, Simon Fraser University:

Dr. Jan Walls, Director.

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 5:30 p.m., the committee adjourned until 9 a.m. on Friday, February 7, 1997.

ATTEST:*De Nova Corporation:*

Gerry Finn, vice-président, relations gouvernementales (NOVA);

M. Rick Milner, vice-président des Opérations (NOVA Gas International Ltd.);

M. Dave Sanson, vice-président, Affaires publiques (NOVA Chemicals);

Du David See-Chai Lam Centre for International Communication, Université Simon Fraser:

Jan Walls, directeur.

Les témoins font une présentation et répondent aux questions.

À 17 h 30, le comité ajourne ses travaux jusqu'au vendredi 7 février 1997 à 9 h 00.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Serge Pelletier

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Thursday, February 6, 1997

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:00 a.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's Year of the Asia Pacific region.

Senator John B. Stewart (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we have a panel, the members of which are Professor Terry McGee of the Institute of Asian Research, the University of British Columbia; Professor Douglas A. Ross, the Department of Political Science, Simon Fraser University, and Professor Brian Job, the Institute of International Relations, University of British Columbia.

Professor McGee has had direct experience in the Asia Pacific region, having lived there for several years and has specialized in matters such as urbanization on which topic he has served as an adviser to the relevant governments.

Professor Ross of the Department of Political Science at Simon Fraser University has as his research interests various topics, among which are: foreign and defence policies of Canada and the United States; nuclear strategy and nuclear arms control and disarmament; international conflict; and cooperation arms control.

Our third panellist, Professor Job of the University of British Columbia, specializes in international security relations, especially in the Asia Pacific area and Canadian foreign and defence policies generally.

As honourable senators will have detected from the interests of the panellists, there will be a fair amount of concentration on security questions, but our focus will not be exclusively security measures.

I would ask Professor McGee to lead off.

Professor Terry McGee, Director, The Institute of Asian Research, University of British Columbia: Mr. Chairman, thank you for the opportunity to talk to the committee this morning.

The Institute of Asian Research, which I direct, is an interdisciplinary institute at the University of British Columbia which falls under the Faculty of Graduate Studies. It consists of five centres of various studies, Chinese, Japanese, Indian and South Asian, Southeast Asian, and Korean. We have some 12 full-time faculty and staff in the institute, and 120 graduate and faculty associates in the institute. We carry out our activities in three areas.

We conduct research on various aspects of Asia and also aspects of Canada, Canada's relation to Asia. Currently, we have five research projects which are cross-centre projects, and a large number of projects within centres devoted to Asia. Those include a project on the Asian Diaspora — migration from Asia to other

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le jeudi 6 février 1997

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 9 h 00, dans le but d'examiner, pour en faire rapport, l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'emphasis sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique qui aura lieu à Vancouver, en automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons aujourd'hui un panel composé de M. Terry McGee, de l'Institute of Asian Research de l'Université de la Colombie-Britannique; de M. Douglas A. Ross, du département des sciences politiques de l'Université Simon Fraser, et M. Brian Job, de l'Institute of International Relations de l'Université de la Colombie-Britannique.

M. McGee connaît très bien la région Asie-Pacifique, étant donné qu'il y a vécu pendant plusieurs années et qu'il s'est spécialisé dans des domaines comme l'urbanisation, ce qui lui a permis d'agir comme conseiller en la matière auprès des gouvernements concernés.

M. Ross, du département des sciences politiques de l'Université Simon Fraser, est spécialisé dans divers domaines: mentionnons les politiques étrangère et de défense du Canada et des États-Unis; la stratégie nucléaire; le contrôle des armements nucléaires et le désarmement; les conflits internationaux et la coopération en matière de contrôle des armements.

Notre troisième panéliste, M. Job, de l'Université de la Colombie-Britannique, se spécialise dans les relations et la sécurité internationales, notamment dans la région Asie-Pacifique, et dans les politiques étrangère et de défense du Canada.

Comme les honorables sénateurs le constatent, vu les domaines d'intérêt de nos panélistes, il sera beaucoup question de sécurité aujourd'hui, mais nous ne parlerons pas exclusivement de mesures de sécurité.

Monsieur McGee, je vous demanderais d'ouvrir la discussion.

M. Terry McGee, directeur, Institute of Asian Research, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous ce matin.

L'Institute of Asian Research, que je dirige, est un institut interdisciplinaire qui relève de la faculté des études supérieures de l'Université de la Colombie-Britannique. Il regroupe cinq centres d'études sur la Chine, le Japon, l'Inde, l'Asie du Sud, l'Asie du Sud-Est et la Corée, et compte une douzaine de professeurs et d'employés à temps plein, ainsi que 120 assistants à l'enseignement et professeurs agrégés. Nous nous spécialisons dans trois secteurs d'activité.

Nous effectuons des recherches sur divers aspects des relations entre le Canada et l'Asie. À l'heure actuelle, les divers centres participent ensemble à cinq grands projets de recherche, de même qu'à plusieurs projets individuels axés sur l'Asie. Ceux-ci comprennent une étude sur la diaspora asiatique — c'est-à-dire les

parts of Asia, as well as to Canada, the United States, Australia and New Zealand. We have projects on the classical studies of Asia in the humanities, and we have projects dealing with various aspects of development. As well, we have a project on APEC and the role of NGOs which we are currently developing.

Today I would like to talk to you about Canada and APEC, and my perceptions of it which, in some ways, reflects the perceptions of my colleagues. I hope I can offer you some observations which will be helpful in your deliberations.

I wish to stress how seriously this area of study has been taken at the University of British Columbia and, I believe, at other academic institutions in Canada. Early on, a decision was made by UBC to invest a considerable amount of resources in building Asia Pacific expertise in that university. Today UBC has the largest collection of Asian vernacular materials in Canada a collection that, by the way, compares very favourably with the largest in the United States. It offers a wide number of courses on Asia, ranging from the Asian legal program, courses in commerce, to courses in the Faculty of Arts. It is one of the few universities in Canada to offer teaching in five of the major Asian languages, Hindi, Chinese, Japanese, Korean, and Bahasa Indonesia. All these are crucial to the training of Canadians and providing them with the expertise which will enable them to grapple with the complexities of being an Asia Pacific nation, which Canada is rapidly becoming. Canada must invest its resources in those types of educational programs.

We have built upon these resources through a very successful fund-raising campaign with largely Asian donors. Our president and others in the administration have raised approximately \$20 million from Asian sources, much of which has come to the institute I direct. We now have four endowed chairs, and there has been a variety of programmatic developments. We are also developing electronic linkages with major research institutes in Asia. This has all been done because of initiatives and decisions made a long time ago which were built upon. If Canada is to position itself to become an Asia Pacific nation this type of initiative must be continued.

I wish to focus my attention on Canada and APEC and deal with three points. First, I want to position the developments which led to the creation of APEC. Had APEC not been created, a similar institution would have evolved because of forces which are recreating the need for wider and more flexible regional organizations.

Second, I would make some observations about Canada's role in APEC which is quite important since Canada will be hosting the APEC meeting which will be held at the University of British Columbia in November. In my judgment, Canada is on a learning curve in interacting with APEC in terms of foreign policy — a learning curve which may have some bumps in it.

Third, I wish to make some brief observations about Canada and Asia which the committee may consider to be, in a sense, recommendations, although I do not think I would want to be quite so prescriptive as that.

populations asiatiques qui ont migré vers d'autres pays d'Asie, au Canada, aux États-Unis, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Certains projets portent sur les sciences humaines et les divers aspects du développement en Asie. Nous sommes également en train de mettre au point un projet de recherche sur l'APEC et le rôle des ONG.

J'aimerais vous parler aujourd'hui du Canada et de l'APEC, et vous exprimer mes vues sur la question, lesquelles reflètent, dans une certaine mesure, celles de mes collègues. J'espère que mon intervention vous sera utile.

Je tiens à préciser que l'Université de la Colombie-Britannique accorde beaucoup d'importance à ce sujet d'étude, tout comme d'autres établissements d'enseignement au Canada. Elle consacre d'énormes ressources au développement de compétences sur l'Asie-Pacifique. Aujourd'hui, l'université possède la plus importante collection d'ouvrages en langues asiatiques au Canada, une collection qui n'a rien à envier à celle que l'on trouve aux États-Unis. L'université offre un grand nombre de cours sur l'Asie, dont des cours de droit, d'administration des affaires et d'art. C'est l'une des rares universités au Canada qui offrent des cours en cinq langues asiatiques, soit le hindi, le chinois, le japonais, le coréen et l'indonésien. Toutes ces langues sont essentielles à la formation des Canadiens, car elles leur permettent d'acquérir les connaissances dont ils ont besoin pour se familiariser avec la région Asie-Pacifique, que le Canada est rapidement en train de rejoindre. Le Canada doit investir dans les programmes de ce genre.

En ce qui nous concerne, notre président et d'autres administrateurs ont mené une importante campagne de levée de fonds, surtout auprès de donateurs asiatiques, qui leur a permis d'amasser environ 20 millions de dollars, dont une bonne part a été versée à l'institut. Nous avons fondé quatre chaires et mis sur pied divers programmes. Nous avons également établi des liens électroniques avec de grands instituts de recherche en Asie. C'est grâce aux décisions que nous avons prises il y a longtemps que nous avons pu faire toutes ces choses. Le Canada, s'il tient à être reconnu comme un pays de l'Asie-Pacifique, doit poursuivre ses efforts en ce sens.

J'aimerais aborder trois points particuliers concernant le Canada et l'APEC. D'abord, je voudrais vous parler du contexte dans lequel l'APEC a été fondé. S'il n'y avait pas eu l'APEC, un autre institut aurait vu le jour, puisque les circonstances rendaient nécessaire la création d'organisations régionales plus vastes et plus flexibles.

Deuxièmement, j'aimerais dire quelques mots au sujet du rôle que joue le Canada au sein de l'APEC, un rôle très important puisque le Canada accueillera la conférence de l'APEC en novembre, à l'Université de la Colombie-Britannique. À mon avis, le Canada cherche encore à définir ce rôle, ce qui n'est pas sans difficultés.

Troisièmement, j'aimerais faire quelques observations au sujet du Canada et de l'Asie, des observations que le comité pourrait, dans un sens, considérer comme des recommandations.

With your permission, I will use some slides to illustrate these three points.

One of the forces that is fuelling this particular phenomenon of growth of the Asia Pacific region, is the force implicit in the information era. Telecommunications and computer information systems are linking this region much more and proving facilitative for the growth of interactivity within this region and also at a global level.

Many feel these forces threaten the growth of the nation state, but they also create capacity for growth of cross-border economic groupings. The overhead shows some of the emerging borderless groupings. The nation state is still part of them, but there is an economic flow of activities between these particular trade relations. The growth of New Zealand and Australia, and the growth triangles in various parts of Asia — the one I know best is the Singapore growth triangle on which I have carried out research — facilitate the movement of goods, people and commodities across national borders. APEC at this point is primarily concerned with, in a non-prescriptive manner, facilitating the movement of people, goods, commodities and investment across borders.

The popular buzz word is "globalization." I would remind members of the committee that something like this was going on in the late 18th and early 19th centuries, a technological revolution which, 50 years later, people called the Industrial Revolution. It was based upon steam. As yet, we do not have a name for what is happening today. Some may call it "the information era", but the name that seems to be most popular is "globalization". I do not think we will settle upon a term to describe this era for perhaps another 50 years. We may then be able to find a term to capture the process we are going through.

I believe the Canadian government, as is evidenced by the statements of the Prime Minister and many of the ministers, has made a strong commitment to globalization. Many implicit assumptions are part of this commitment. One is that Canada must become competitive. Another is that Canada must become more internationalized, more global.

Globalization is fuelling the forces which are creating new regional alignments of which APEC is one. Why the Asia Pacific? Asia Pacific is a huge geographical region, 18,000 kilometres across the equator. It consists of 18 nations. They do not represent to any extent all of the Asia Pacific region but they represent some of the biggest and most important players in the Asia Pacific region.

On the face of it, the geographical reality of Asia Pacific does not support the idea that geographical proximity would favour the growth of such relations across the Pacific. Indeed, far more logical is the relationship with the United States and, historically, with Europe. I would argue that the forces of this globalizing era are breaking down barriers of geography and that Canada can be intimately involved in the Asia Pacific region and will become more so in virtually every dimension of our lives and our international relations.

Avec votre permission, je vais utiliser quelques diapositives pour illustrer ces trois points.

Parmi les facteurs à l'origine du phénomène de croissance exceptionnel que connaît la région Asie-Pacifique, il y a l'information. Les télécommunications et les systèmes informatiques favorisent de plus en plus la création de liens à l'intérieur même de la région, et à l'échelle internationale.

De nombreux observateurs estiment que ces facteurs menacent la croissance de l'État-nation; toutefois, ils favorisent en même temps l'émergence de blocs économiques transfrontaliers, comme on peut le voir sur cette diapositive. L'État-nation en fait toujours partie, mais il y a un échange d'activités économiques entre ces blocs particuliers. L'essor qu'ont connu la Nouvelle-Zélande et l'Australie, de même que les triangles de croissance qui ont vu le jour dans diverses régions d'Asie — je connais surtout celui de Singapour —, favorisent la circulation des biens, des personnes et des produits entre les pays. L'APEC désire surtout, à ce moment-ci, favoriser la circulation des personnes, des biens, des produits et des investissements entre les pays.

On entend beaucoup parler aujourd'hui de «mondialisation». Je tiens à rappeler aux membres du comité qu'on a déjà connu, à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècles, une révolution technologique que l'on a qualifiée, 50 ans plus tard, de révolution industrielle. C'était la vapeur qui était à l'origine de cette révolution. Nous n'avons pas encore trouvé de mot pour désigner le phénomène que nous connaissons aujourd'hui. Certains l'appellent «l'âge de l'information», mais le terme qui semble le plus populaire est celui de «mondialisation». Il faudra peut-être attendre encore 50 ans avant de lui trouver un nom approprié.

Le gouvernement canadien, comme en témoigne les déclarations du premier ministre et de nombreux ministres, s'est prononcé en faveur de la mondialisation. Or, cet engagement laisse sous-entendre que le Canada doit, entre autres, être compétitif et poursuivre ses efforts d'internationalisation.

La mondialisation est à l'origine des nouvelles alliances régionales qui voient le jour, dont l'APEC. Pourquoi l'Asie-Pacifique? L'Asie-Pacifique est une immense région géographique qui s'étend sur 18 000 kilomètres en passant par l'équateur. Elle regroupe 18 pays. Ils ne représentent pas tous les pays de la région Asie-Pacifique, mais constituent certains des joueurs les plus importants de l'Asie-Pacifique.

À première vue, compte tenu de la réalité géographique de l'Asie-Pacifique, on n'aurait pas tendance à croire que la proximité géographique encouragerait l'établissement de liens avec les pays du Pacifique. En effet, l'établissement de liens avec les États-Unis et, historiquement, avec l'Europe paraît beaucoup plus logique. Or, la mondialisation est en train de faire tomber ces barrières géographiques, de sorte que le Canada pourra participer de façon active à l'essor de la région Asie-Pacifique. Sa présence, d'ailleurs, se fera de plus en plus sentir dans presque toutes les facettes de notre existence et de nos relations internationales.

This region is extraordinarily diverse. I have here a cartogram. I have simply taken the gross domestic product for the whole of the Asia Pacific region and calculated the percentage contribution of each country. This is not only APEC, this is the Asia Pacific region. The information relates to 1982 and 1992. We see that the wealth of the Asia Pacific region is manifestly dominated by two economies, those of the United States and Japan.

Significantly, the popular sentiment is that the growth of Korea, Taiwan, Hong Kong and so on will erode our presence in the global economy. Over the period 1982 to 1992, percentages have not changed. Figures have remained constant over the 10 years. Indeed, the actual percentage of contribution to the gross domestic product of the whole Asia Pacific region of Japan and the United States actually increased by 3 per cent in the decade between 1982 and 1992. I wish the committee to be aware of this because it is a very important underpinning of APEC.

Finally, I would remind the committee of the demographic realities. This overhead shows live births in 1982 and 1992. It completely reverses the economic picture of the Asia Pacific region. It reflects that approximately 66 per cent of the population in Asia Pacific region live in the eastern edge of the Asia Pacific region and it indicates, given the levels of economic development of these countries, how important that is.

Turning to APEC I wish to make two or three points about Canada's involvement. APEC is not a prescriptive organization; it is a consensual organization. If anything, it is based upon the values which emerge out of the way regional organizations such as ASEAN work. Some critics of APEC see it as being too loose, not going anywhere, a kind of "talkfest." They say it produces no results.

I would argue that that is, perhaps, a wrong perception. APEC may not produce concrete results but that may be its greatest strength. Bringing together large numbers of people from around the region in these forums creates an atmosphere which is conducive to advancing the opportunities for trade liberalization and investment.

Other critics of APEC do not think that APEC can be concerned with human rights. They do not think APEC can be concerned with labour matters. Some NGOs are being very vocal on this matter. In my judgment, this is an extraordinarily complex question. I read in the newspaper a quote from Mike Harcourt who stated to the committee that Canada should adopt some type of modest attitude.

My view is that we must adopt an attitude which informs NGOs of the cultural differences, of the different phases of development, and of the historical context in which Asian development is occurring. We must provide more information to the NGOs as part of that exercise. There are other criticisms levelled at APEC. Should it be more of a developmental organization? Should it consider the idea of the former Japanese Prime Minister's Partners in Progress Initiative? Should it seek to advance human resources in various ways? All these questions

La région Asie-Pacifique se démarque par sa diversité. J'ai ici un cartogramme. J'ai tout simplement pris le produit intérieur brut de l'ensemble de la région et calculé la contribution en pourcentage de chaque pays. Ces chiffres ne s'appliquent pas seulement à l'APEC, mais à l'ensemble des pays de la région Asie-Pacifique. Les données couvrent la période allant de 1982 à 1992. Deux économies dominent la région Asie-Pacifique, soit les États-Unis et le Japon.

On a de plus en plus tendance à croire que la croissance de la Corée, de Taiwan et de Hong Kong, entre autres, réduira notre part du marché mondial. Les pourcentages n'ont pas changé entre 1982 et 1992. Les chiffres sont demeurés stables au cours de ces dix années. En effet, la contribution réelle du Japon et des États-Unis au produit intérieur brut de l'ensemble de la région Asie-Pacifique a augmenté de 3 p. 100 entre 1982 et 1992. Je tiens à le mentionner au comité parce qu'il s'agit là d'un facteur très important en ce qui concerne l'APEC.

Enfin, j'aimerais rappeler au comité les réalités démographiques de la région. Cette diapositive indique les taux de natalité enregistrés en 1982 et en 1992. Ils donnent une toute autre perspective de la situation économique de la région Asie-Pacifique. Ces chiffres indiquent qu'environ 66 p. 100 de la population vit dans la partie est de la région Asie-Pacifique, ce qui n'est pas sans importance, compte tenu des niveaux de développement de ces pays.

J'aimerais maintenant vous parler du rôle joué par le Canada au sein de l'APEC. L'APEC est un organisme axé sur le consensus, qui s'inspire des principes qui se dégagent d'organisations régionales comme l'ANASE. Pour certains, l'APEC est un organisme mal structuré qui ne va nulle part et qui ne produit aucun résultat concret.

On a tort, à mon avis, de penser ainsi. L'APEC ne produit peut-être pas de résultats concrets, mais c'est peut-être là sa plus grande force. Le fait de réunir un grand nombre de pays de la région dans ces tribunes crée une atmosphère qui favorise la libéralisation des échanges et des investissements.

D'autres soutiennent que l'APEC ne peut s'occuper des droits de la personne, des questions relatives à la main-d'œuvre. Certaines ONG ne se cachent pas pour exprimer leurs vues à ce sujet. À mon avis, cette question est très complexe. J'ai lu dans les journaux que Mike Harcourt a déclaré au comité que le Canada devrait jouer un rôle plutôt modeste au sein de cet organisme.

J'estime plutôt que nous devons sensibiliser les ONG aux différences culturelles, aux différents niveaux de développement des pays de l'APEC, au contexte historique dans lequel ce développement se produit. Nous devons fournir plus de renseignements aux ONG. D'autres critiques ont été formulées à l'égard de l'APEC. Est-ce que l'organisme devrait surtout s'occuper de développement? Devrait-il mettre en oeuvre l'initiative Partenaires du progrès, proposée par l'ancien premier ministre du Japon? Devrait-il promouvoir le développement des

will be on the agenda of the meetings during this year of the Asia Pacific.

It is inevitable that Canada will become an active part of this Asia Pacific relationship. Consequences for Canada are threefold. All of them are not new, I suggest to the committee, but all need to be reinforced.

We must continue our investment in education, training, international education. We must continue to encourage the training and education of people from Asia in our country. Not only does it earn us income, it also creates great cultural affinities and future possibilities for networking and relationships. We must also ensure that our own students have opportunities to study in Asia. We need more ambitious programs in this area. The funding for graduate students to work in Asia is extraordinarily limited in the Canadian context.

There is a multicultural challenge to Canada in its involvement in Asia. We are changing rapidly. We have already seen the consequences of that type of rapid change in Australia and New Zealand where, in the last year, problems have emerged over the issue of Asian migration which — to use a word we might not wish to — some would call "racist" attitudes. Major Canadian urban centres, where most of these populations settle, must be extraordinarily well positioned to deal with this eventuality. We have been dramatically fortunate in Canada that no major political party has chosen to take any position on these issues which would oppose it. But we must be continually aware that we have to engage in educational programs, in activities, and in thinking about our immigration policy in such a way that it makes us part of the multicultural community of the Asia Pacific region.

Finally, we are into the Canadian Year of the Asia Pacific. We have declared ourselves rather in the way that Bob Hawk did in 1978, as almost an Asian nation. We are not quite as sure as Bob Hawk was when he said that Australia is an Asian nation. However, by declaring in Canada, the Year of the Asia Pacific, I think we have embarked upon that process.

There is still massive ignorance in the Canadian community at large about what APEC is. I asked fourth-year students at the University of British Columbia what they thought APEC was and only three of 20 came up with anything like a sensible answer. That may be a reflection on UBC. I would stress that we need more education on the functions of this kind of organization.

It is important to continue to think about cultural sensitivity in our relationships with the Asian region. I do hope that in thinking about these matters, you will try to think more about how Canada can learn from this APEC experience and create new vision in its foreign relations policy.

Professor Douglas A. Ross, Department of Political Science, Simon Fraser University: Thank you for the opportunity to appear before the committee and address these important issues.

ressources humaines? Toutes ces questions figureront à l'ordre du jour des réunions qui auront lieu au cours de l'Année Asie-Pacifique.

Le Canada jouera inévitablement un rôle actif au sein de la région Asie-Pacifique. Les retombées pour le Canada sont de trois ordres. Certaines sont déjà connues, mais elles doivent toutes être consolidées.

Nous devons continuer d'investir dans l'éducation, la formation, l'éducation planétaire. Nous devons continuer d'encourager les Asiatiques à venir étudier au Canada. Leur présence ici constitue non seulement une source de revenus, mais elle permet aussi de créer des affinités culturelles ainsi que des réseaux et des liens. Nous devons faire en sorte que nos propres étudiants aient l'occasion d'aller étudier en Asie. Nous devons mettre au point des programmes plus ambitieux dans ce domaine. Les fonds alloués aux diplômés désireux d'aller travailler en Asie sont très limités.

La participation du Canada au développement de l'Asie pose un défi multiculturel. Notre société évolue rapidement. Nous avons déjà vu les conséquences de cette évolution en Australie et en Nouvelle-Zélande où, l'année dernière, la migration asiatique a permis de mettre à jour — pour utiliser un terme que nous hésitons à employer —, des comportements «racistes». Au Canada, les grandes agglomérations urbaines, où s'installent la plupart des immigrants, doivent se tenir prêtes à composer avec cette éventualité. Heureusement, aucun grand parti politique ne s'est prononcé contre cette initiative. Toutefois, nous devons mettre en place des programmes d'information, organiser des activités et nous doter d'une politique d'immigration qui font du Canada un membre à part entière de la communauté multiculturelle de l'Asie-Pacifique.

Enfin, nous célébrons en 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique. Nous nous considérons presque comme un pays asiatique, comme l'a déclaré Bob Hawk en 1978. Toutefois, nous n'irions pas jusqu'à dire que nous sommes un pays asiatique, comme l'a fait Bob Hawk en parlant de l'Australie. Toutefois, je crois que nous sommes sur la bonne voie, étant donné que 1997 a été proclamée l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Les Canadiens en général connaissent encore très mal l'APEC. J'ai demandé à des étudiants de quatrième année de l'Université de la Colombie-Britannique de me dire ce qu'ils pensaient de l'APEC. Seulement trois étudiants sur 20 ont su me donner une réponse plus ou moins intelligente. L'université a encore beaucoup à faire à ce chapitre. Nous devons sensibiliser davantage les gens au rôle que joue cet organisme.

Nous devons continuer d'accorder une place importante au volet culturel dans nos liens avec les pays d'Asie. J'espère que, lorsque vous vous pencherez sur ces questions, vous allez essayer de voir comment le Canada peut tirer profit de son expérience au sein de l'APEC et imprimer une nouvelle vision à sa politique étrangère.

M. Douglas A. Ross, département des sciences politiques, Université Simon Fraser: Je remercie le comité de me donner l'occasion de comparaître devant lui et de discuter de ces questions importantes.

I will take a more security-focused tack. I will also put forward the many problems and concepts that come to mind when we contemplate Asia Pacific, concepts such as prosperity and security, in a longer term context.

I recently returned from a conference in Winnipeg where we discussed Canadian foreign policy between east and west and what the long-term prognosis is for our overall orientation: whether we will strong, effective and vigorous relationships with Western Europe, whether we will become more hemispheric in orientation, or whether we will look across the Pacific. Not surprisingly, we all ended up arguing for our respect bailiwicks and saying we were going to do all three. That then poses the problem: Can we do all three, or are we going to be spread a mile wide and a quarter inch thick? This is the dilemma that increasingly will confront policy-makers and political leadership in Ottawa.

My interest is in long-term environmental threats to global security. Denis Stairs, a colleague at Dalhousie University, has spoken about the Decalogue of disasters that awaits the human race as we move into the 21st century. I would simply put that down to what I would simply call a "Trinity of terrors" — overpopulation, famine and uncontrolled migration. These are really the cutting edge of practical problems that we will face very soon.

Each of these directly or indirectly can and probably will provoke significant warfare, and not only in the very distraught and damaged countries of Africa, but also there is a considerable potential for disintegration, destruction and conflict in Asia.

In the last 10 years we have seen the APR as the great hope of the world — bringing prosperity, and all the economic statistics are incredibly encouraging. The bad news is that those who look at the environmental underpinnings, the resource underpinnings, are very pessimistic about the ability of both China and India to pull through a transition to a fairly stable, sustainable economies.

Many writers, whether one is talking about Thomas Homer-Dixon at the University of Toronto, Paul Kennedy at Yale, or others who wrote earlier, are afraid indeed that the population bomb that turned into the population explosion in the last three decades has in fact created unavoidable consequences which will afflict us.

The chart on the screen sorts out many of writers who are more read and debated at the moment, certainly in international politics, when one starts discussing environmental security. Maybe the two most notable Canadians on the list are Thomas Homer-Dixon and Gwynne Dyer. This chart, divided into four quadrants, has those who are most deeply pessimistic in the top left. On the bottom left, we have Kennedy, Gwynne Dyer, Ivan Head whose book, *On a Hinge of History* is a very important contribution to the debate and not sufficiently widely read in Canada, and a woman journalist in the United States I have thrown in there to represent the environmental challenge of diseases, Laurie Garrett.

Je compte surtout mettre l'accent sur la sécurité, et vous exposer les nombreux problèmes et concepts qui nous viennent à l'esprit lorsque nous examinons la région Asie-Pacifique, les concepts comme la prospérité et la sécurité à plus long terme.

J'ai participé récemment à une conférence à Winnipeg où il a été question de la politique étrangère canadienne entre l'Est et l'Ouest, et des objectifs que nous devons nous fixer à long terme: devons-nous établir des liens étroits, solides et efficaces avec l'Europe de l'Ouest, devons-nous miser davantage sur les échanges à l'intérieur de l'hémisphère, ou devons-nous nous tourner vers le Pacifique. Nous nous sommes tous mis à défendre nos propres intérêts, ce qui n'a rien d'étonnant, et à dire que nous devons faire ces trois choses. D'où le problème suivant: pouvons-nous remplir ces trois objectifs, ou allons-nous nous épargner dans tous les sens? Voilà le dilemme auquel seront de plus en plus confrontés les décideurs et les dirigeants politiques à Ottawa.

Je m'intéresse avant tout aux menaces à long terme qui pèsent sur la sécurité globale. Denis Stairs, un collègue de l'Université Dalhousie, a parlé des désastres qui attendent la race humaine à l'aube de l'an 2000. Je les appellerai tout simplement «les trois terreaux» — la surpopulation, la famine et la migration non contrôlée. Il s'agit là des principaux problèmes auxquels nous serons bientôt confrontés.

Chacun de ces derniers, directement ou indirectement, risque d'entraîner et entraînera probablement des guerres importantes dans les pays très isolés et très perturbés de l'Afrique. Il ne faut pas oublier non plus le spectre de la désintégration, de la destruction et des conflits en Asie.

Depuis dix ans, nous considérons la région de l'Asie-Pacifique comme le grand espoir du monde sur le plan de la prospérité, et toutes les statistiques économiques sont extrêmement encourageantes. Malheureusement, ceux qui examinent l'utilisation de l'environnement et des ressources craignent fort que la Chine et l'Inde n'arrivent pas à mettre en place des économies assez stables et durables.

De nombreux auteurs, autant Thomas Homer-Dixon de l'Université de Toronto, Paul Kennedy de Yale que d'autres qui ont écrit avant eux, craignent en fait que l'explosion démographique des trois dernières décennies n'ait des conséquences inévitables qui se répercuteront sur nous.

Le graphique qui apparaît à l'écran classe un grand nombre des auteurs les plus lus et dont on parle le plus à l'heure actuelle, du moins en politique internationale, dans le domaine de la sécurité de l'environnement. Les deux Canadiens les plus réputés sur la liste sont peut-être Thomas Homer-Dixon et Gwynne Dyer. Dans le quadrant supérieur gauche figurent les auteurs les plus pessimistes. À gauche en bas, on retrouve Kennedy, Gwynne Dyer, Ivan Head, qui a publié *On a Hinge of History*, ouvrage qui contribue grandement au débat mais n'est pas suffisamment lu au Canada, et enfin Laurie Garrett, une journaliste américaine que j'ai mentionnée là parce qu'elle traite du problème des maladies.

In the upper right, which is where I will focus much of my discussion and comment, is Samuel Huntington. It is Huntington's views that are most problematic and which I wish the committee to be aware of when deliberating what to do about Canadian policy and how we see our role in an increasingly, perhaps contentious, divided world.

In the bottom quadrant are those who believe that all environmental problems will be overcome by science and technology, the so-called "technological cornucopianists" and who also believe that conflict will eventually disappear, that the human race will close that chapter of division and conflict, hence the rose-tinted spectacles label. I would put many market ideologues and neoconservative liberal utopians down there. I am not going to talk about them at all because I think they are completely disconnected from reality.

I see a bleak future. Probably if I had to slate myself, I would be somewhere down in the bottom left. Conflict is avoidable, mitigable. Over the next two to three centuries we may be somewhere near being beyond the war system, beyond militarism as Dyer has suggested in his four-part NFB series *The Human Race*. But this is radically different. Dyer's guarded optimism is radically different from what in fact many others working in this field have predicted.

One problem which has increasingly receded from public awareness is the threat of global warming as a practical problem. Many people think that, after scientists came up with firmer estimates about rates of ocean level increase, with an increase of 1.5 feet around the world over the next 50 to 100 years we will see significant problems in many river estuaries where huge population centres are located, and that will have an impact on arable land and, consequently, food production.

That is not the least problem global warming poses. I would suggest that many of our politicians in Ottawa, Washington and elsewhere are ignoring this problem far too much. There is potential for sudden changes in both climate and in food availability. The water crisis will be exacerbated by global warming. It is absolutely clear that right now these various rivers highlighted in green, already, for significant parts of the year, do not flow to the ocean. The water in these major river systems is drying up completely. The Colorado has not made it to the Gulf of Baja in a decade or more. This type of problem will get worse and worse.

For example, as water does not move down the Nile delta, which is collecting less and less sediment, and it continues to experience that condition, we will see more and more inundation. This is a fairly incremental change. Environmental analysts zero in this area and say that we do have time to adjust, but that the message is not getting through.

In the last two years much research has been conducted on the ice sheets in Antarctica. Many specialists are actively debating what might happen if both the west Antarctic ice sheet starts to slide and slide dramatically and/or parts of the east Antarctic sheet

Dans le quadrant supérieur droit, sur lequel je vais concentrer mon propos, nous retrouvons Samuel Huntington. Ce sont ses opinions qui sont les plus problématiques et j'espère que le comité y sera sensible lorsqu'il se penchera sur l'avenir de la politique canadienne et le rôle que nous envisageons pour notre pays dans un monde de plus en plus divisé, voire déchiré.

Dans le quadrant du bas, nous retrouvons les auteurs qui croient que la science et la technologie régleront tous les problèmes environnementaux, les «inconditionnels» de la technologie pourrait-on dire. Pour eux, les conflits seront un jour chose du passé, et la race humaine va mettre un terme aux divisions et aux discorde. Ils voient donc la vie en rose. Je placerais aussi dans ce quadrant un grand nombre d'idéologues du commerce et d'utopistes libéraux néo-conservateurs. Je ne vous en parlerai pas du tout parce qu'ils sont à mon avis complètement déconnectés de la réalité.

J'estime que l'avenir se présente plutôt mal. Si je devais me placer moi-même dans une catégorie, je me situerais quelque part dans le quadrant inférieur gauche. Le conflit est évitable et remédiable. D'ici deux ou trois siècles, nous serons peut-être en voie de dépasser le militarisme, comme l'a d'ailleurs proposé Dyer dans sa série en quatre volets, *The Human Race*, présentée par l'ONF. Mais c'est une tout autre histoire. L'optimisme prudent de Dyer n'a rien à voir avec ce que beaucoup d'autres spécialistes de la question ont prévu.

Les conséquences concrètes du réchauffement de la planète intéressent de moins en moins les gens. Depuis que des scientifiques ont de plus en plus la certitude que le niveau des océans dans le monde va augmenter de 1,5 pied d'ici 50 à 100 ans, nombreux sont ceux qui pensent que nous serons aux prises avec de graves problèmes dans beaucoup d'estuaires à forte densité de population et que cela aura un impact sur les terres arables, et partant, sur la production alimentaire.

Ce n'est pas le moindre des problèmes que pose le réchauffement du globe. Je dirais que beaucoup de nos politiciens à Ottawa, à Washington et ailleurs ferment trop les yeux sur ce problème. Des changements soudains risquent de se produire tant en ce qui à trait au climat qu'à l'accessibilité à la nourriture. Le réchauffement du globe va exacerber la pénurie d'eau. Il est tout à fait évident qu'à l'heure actuelle ces divers cours d'eau colorés en vert ne coulent pas vers l'océan pendant de grandes parties de l'année. Les cours d'eau de ces réseaux hydrographiques s'assèchent complètement. Cela fait au moins une décennie que le Colorado n'atteint plus le golfe de Californie. Cette situation ne fera qu'empirer.

Par exemple, comme l'eau transporte de moins en moins de sédiments dans le delta du Nil, et que la situation ne change pas, nous verrons de plus en plus d'inondations. Il s'agit d'un changement assez graduel. Les analystes de l'environnement se concentrent sur cette région et disent que nous avons du temps pour nous adapter. Cependant, le message ne passe pas.

Depuis deux ans, les nappes glacières de l'Antarctique font l'objet de beaucoup de recherches. Un grand nombre de spécialistes discutent activement de ce qui risque de se produire si les calottes glacières de l'Antarctique orientale et de l'Antarctique

starts to slide. These zones are not stable. We are still learning some of the most fundamental truths, information, mechanics about how our planet's geophysics work. If the west Antarctic sheet started to slide, potentially there could be an ocean level increase of 20 feet, not 1.5 feet. In several centuries, if it started to move fairly quickly, there could be an eventually sea level increase of 150 feet.

Those who have been to Dinosaur Provincial Park, in Alberta know that it is a wonderful site for bones because it used to be on the edge of a huge inland sea. Most of central North America was flooded. If we set up irreversible climate change we could be dooming our descendants to a water planet. We are still a long way away from an average global temperature. The maximum was reached in the last interglacial period. This is a significant consideration. It may not be for most of our politicians who may have four- or eight-year political careers, but it is something that we all have to think about. In fact, we may have to start putting in place the kind of political cooperation that can deal with carbon emissions, particularly.

The United States is, as always, home to a lively debate about how much cooperation should be extended to the major players in Asia. What I see most troubling is that in the last five years increasingly the Americans are, at least in their strategic thinking, leaning more and more to a hemispheric fortress mentality. Samuel Huntington's writings exemplify that most clearly. Huntington's article in 1993, *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, was called by many people, "the X Article for the 21st century", the equivalent of the containment doctrine enunciated by George Kennan.

In terms of U.S. military spending we have seen continued development of aircraft and demands by the Republican Congress to double the number of B-2 bombers. This is the aircraft which literally costs more than its weight in gold. The Americans are spending enormous amounts of money. They are also pouring huge amounts of money into high-technology warfare and remote sensing aerial surveillance capabilities which are extremely stealthy and which will provide them, they hope, absolute control on the battlefields of the future and some prospect for waging what they call "an era of no dead war."

The Gulf conflict asymmetry and casualties will extend into every future conflict in which the U.S. will be involved. The U.S. Air Force and members in the U.S. Congress are pushing very hard to reactivate a scheme of national ballistic missile defence and see us as integral part of it. I have here a map that appeared in *Aviation Week and Space Technology*. The United States Intelligence Council quite simply assumes that we will be part of the same zone. Presumably this will have some financial implications down the line for us in terms of cost sharing.

It is quite clear that the Americans have given up on official development assistance and are most unhappy with the cuts coming out of Ottawa on ODA which are very ill advised, but

occidentale se mettent à glisser. Ces zones sont instables. Nous avons encore beaucoup à apprendre sur la géophysique du globe. Si l'inlandsis de l'Antarctique orientale commence à glisser, le niveau des océans pourrait augmenter non pas de 1,5 pied, mais de 20 pieds. Dans plusieurs siècles, si l'inlandsis devait commencer à se déplacer très rapidement, le niveau de la mer pourrait alors monter de 150 pieds.

Ceux qui ont visité le parc provincial des dinosaures en Alberta savent qu'on y trouve beaucoup d'os de dinosaures étant donné qu'il bordait une immense mer intérieure. Presque toute la partie centrale de l'Amérique du Nord a été ensevelie sous les eaux. En provoquant un changement climatique irréversible, nous pourrions condamner les générations futures à vivre sur une planète immergée. Nous sommes toujours bien loin d'une température moyenne du globe. Le plafond a été atteint à la dernière période interglaciaire. C'est une considération importante mais qui ne l'est peut-être pas pour la plupart de nos politiciens dont la carrière politique est peut-être de quatre ou huit ans. Il s'agit toutefois d'une question à laquelle nous devons tous réfléchir. En fait, il nous faudra peut-être commencer à mettre en place le genre de coopération politique qui permettra de régler le problème du taux de production des chlorofluorocarbures, par exemple.

Aux États-Unis, comme d'habitude, on discute ardemment de la coopération à offrir aux principaux intervenants en Asie. Ce qui m'inquiète le plus, c'est que depuis cinq ans les Américains préconisent de plus en plus, du moins sur le plan stratégique, l'idée de forteresse hémisphérique. Samuel Huntington le fait ressortir très clairement dans ses écrits. Son article paru 1993, *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, est considéré par beaucoup de gens comme un article déterminant pour le XXI^e siècle, l'équivalent de la doctrine de l'endiguement qu'avait énoncée George Kennan.

Sur le plan militaire aux États-Unis, on continue de perfectionner les aéronefs et les Républicains du Congrès exigent de doubler le nombre de bombardiers B-2, ces appareils qui valent littéralement plus que leur pesant d'or. Les Américains consacrent des sommes astronomiques pour développer des armes de haute technologie et des capacités de surveillance aérienne par télédétection difficilement repérables et qui leur assureront, croient-ils, le contrôle absolu sur les champs de bataille de l'avenir et la perspective d'en arriver à une ère sans guerre meurtrière.

L'asymétrie et les pertes associées à la guerre du Golfe s'étendront à tout conflit futur auquel participeront les États-Unis. Les forces aériennes des États-Unis et certains membres du Congrès américain exercent de fortes pressions pour réactiver un système de défense national contre les missiles balistiques et considèrent que nous en faisons partie intégrante. J'ai ici une carte qui a paru dans *Aviation Week and Space Technology*. Le United States Intelligence Council présume tout simplement que nous ferons partie de la même zone. Apparemment, cela aura des répercussions financières pour nous en termes de partage des coûts.

Il est tout à fait évident que les Américains ont renoncé à l'aide publique au développement et qu'ils sont très inquiets des compressions faites par Ottawa à cet égard, qui sont très

they are absolutely no comparison with the cuts which have been made in U.S. spending. Essentially, they have entirely given up on the whole idea of development assistance. However, they have not given up on defence. There has been no peace dividend. I would note that for 1995-96 the United States spent an amount equal to the spending of Russia, Japan, France, Britain, Germany, China and India added together.

As to the designated immediate security threats to the United States, places where they feel their forces may be deployed, North Korea, Iran, Iraq and other troubling or potentially troubling countries such as Syria, Libya and Cuba, their collective defence spending is about \$9.7 billion United States equivalent. That is one twenty-seventh of what the United States is spending. There may be very modest decreases in the next three to four years in United States defence spending. The question is: Why has there been this extraordinary sustained commitment to defence, indeed with many more conservative republicans actually advocating an increase in defence spending?

We have to look specifically to some of the recommendations which Samuel Huntington and others have made, but especially Huntington. He essentially has laid out an argument that the world will coalesce along cultural lines, in fact, cleavages; that the major conflicts of the 21st century will be what he calls a "clash of civilizations," and he stated as early as 1991 that there was no basis for collaboration between Japan and the United States. In his view the Japanese economic elite have already declared war on the United States and the United States should recognize that fact and base policy accordingly.

Huntington is also talking about a fundamental antagonism between China and the United States which is equally troubling. Essentially, he proposed distancing the United States from many of its past security commitments and disengaging from Asia Pacific, almost treating Japan as an adversary and rival quite explicitly.

He also suggests that U.S. military superiority must be maintained for as long as scientifically and economically possible. The west is going to be under attack. His latest article suggests that the west, meaning western Europe and North America, will be increasingly outnumbered and that they might even be outgunned in the 21st century to come, so every effort must be made now to play a balance-of-power game, to limit the growth, capabilities and strength of other countries, particularly countries like China and Japan.

This incipient fairly explicit adversarialism is one position in the United States debate. I am not suggesting this is U.S. policy, not at all, but I am very worried that more and more people will gradually gravitate towards it.

Huntington also suggests that NATO is the security organization par excellence for the west, and that NATO should be the primary almost exclusive focus for American international security policy. That would be really dangerous. He is suggesting NATO enlargement is a good thing, but only countries that are quite clearly western European in their cultural orientation can be

malaviesées. Cependant, nos compressions ne se comparent en rien à celles des Américains. Ils ont pour ainsi dire renoncer à l'aide au développement, mais maintiennent le niveau des dépenses de défense. La paix n'a pas rapporté de dividendes. Je vous fais remarquer que pour l'année 1995-1996, les États-Unis ont consacré à la défense un montant égal au budget réuni de la Russie, du Japon, de la France, de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne, de la Chine et de l'Inde.

Pour ce qui est des pays où les États-Unis croient que leurs forces peuvent être déployées et qui constituent une menace déclarée à leur sécurité, comme la Corée du Nord, l'Iran, l'Iraq et d'autres pays en crise où qui risquent de le devenir comme la Syrie, la Libye et Cuba, ils consacrent collectivement à la défense environ 9,7 milliards de dollars américains. Cela représente un vingt-septième du budget de défense des États-Unis. Au cours des trois ou quatre prochaines années, les États-Unis pourraient diminuer très faiblement leurs dépenses à ce chapitre. Il faut s'interroger sur ce surprenant engagement soutenu à la défense et sur la hausse de dépenses préconisée par beaucoup républicains conservateurs.

Nous devons examiner précisément certaines des recommandations formulées par Samuel Huntington et d'autres, mais plus particulièrement Huntington. Il a principalement laissé entendre que les regroupements mondiaux se feront selon les cultures, des clivages en fait, que les grands conflits du XXI^e siècle seront ce qu'il appelle un «affrontement des civilisations». Il avait déjà dit en 1991 que le Japon et les États-Unis n'avaient aucune raison de collaborer. Il estime que l'élite économique japonaise a déjà déclaré la guerre aux États-Unis qui devraient reconnaître ce fait et formuler leur politique en conséquence.

Huntington parle également d'un antagonisme fondamental entre la Chine et les États-Unis qui est tout aussi troublant. Il a proposé essentiellement que les États-Unis prennent leur distance par rapport à un grand nombre de leurs engagements passés en matière de sécurité et se retirent de la région Asie-Pacifique, en traitant presque le Japon comme un adversaire et un rival.

Il laisse aussi entendre que la supériorité militaire américaine doit être maintenue tant que cela sera scientifiquement et économiquement possible. L'Ouest deviendra la cible. Son dernier article laisse entendre que l'Ouest, et il entend par là l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord, se fera surpasser en nombre et pourrait même être déclassé au XXI^e siècle. Il faut donc s'ingénier maintenant à atteindre un équilibre des forces, à limiter la croissance, les capacités et la force des autres pays, surtout de la Chine et du Japon.

Le «confrontalisme» naissant assez explicite est une position soutenue dans le débat qui a cours aux États-Unis. Je ne dis pas qu'il s'agit d'une politique des États-Unis. Cependant, je crains que de plus en plus de gens ne s'y rallient graduellement.

Huntington laisse aussi entendre que l'OTAN est l'organisation de sécurité par excellence pour l'Ouest et qu'elle devrait être au cœur de la politique internationale de sécurité américaine. Cela serait vraiment dangereux. Selon lui, l'élargissement de l'OTAN est une bonne chose, mais seuls les pays dont la culture est de toute évidence ouest-européenne devraient être autorisés à en faire

allowed into NATO. Slavic countries cannot possibly be admitted. The Balkans cannot be admitted. In effect, I think he would probably say the Turks should be kicked out, they do not belong because they are Islamic.

That kind of division, cleavage, which he is forecasting and predicting is not a reality. Many people still take an essentially liberal approach, internationalist approach to American policy and I do hope that those views will prevail. Huntington is very widely read. More and more people are supporting his practical policy recommendations. He also advocates, quite literally, sealing the frontiers of North America to stop uncontrolled migration and lauds what the Western Europeans have done in terms of building a new Berlin Wall all around Western Europe. One of the major objectives for the Italians and Spaniards is to try to keep out uncontrolled migration from North Africa. For the Americans the problem is Mexico and Latin America. He is probably very reluctant to think about Mexico being included within northern North America and western civilization, but it is a possibility.

In any case, I think you get the gist of his overall policy recommendations. His notion of arms control and disarmament for Asia Pacific or anywhere else is quite simply it should be used to advance western security. There is no notion of reciprocity, there is no notion of universality as Canadians see in agreements like the Nuclear Nonproliferation Treaty. This is purely to be kept a discriminatory policy instrument to ensure western security in the longer term.

I have left a copy of a summary of some of the major criticisms on Huntington's work and why I do not find them persuasive.

I want to briefly talk about the implications for Canada and our policy in the Asia Pacific region.

First and foremost what is critical is that we do what we can. We are a smaller player and we will not be decisive, but we must do what we can to try to create an emerging political community. APEC is important. Yes, there is a risk that we will dissipate our energies in three directions simultaneously. However, we must not allow these tendencies in American politics to become dominant so that we isolate Japan, sever relationships with Japan, and consign most of east Asia to its troubles. Huntington's approach is quite clearly isolationist. His view is that the west should not engage in promiscuous interventionism; all it will do is cause trouble. It may sound like a recommendation for self-restraint. In fact, it can be translated into: "Let them rot and collapse if that is what will happen, our interests have to be safeguarded here in the western hemisphere." This type of lifeboat mentality is fundamentally untenable. The kind of long-term recommendations Ivan Head and others, and indeed Paul Kennedy, have made suggest that the wretched of the earth cannot be left to rot and collapse on their own. Increasingly the temptation will be to disengage, to pull away. If we do that, however, one must bear in mind that, within the immense reaches of population and poverty, many of these countries have well-developed industrial capabilities. They may or

partie. Les pays slaves ne peuvent compter y être admis, pas plus d'ailleurs que ceux des Balkans. En fait, je crois qu'il dirait probablement que les Turcs devraient être mis à la porte parce qu'ils sont islamiques.

Ce genre de division ou clivage qu'il prévoit n'a rien à voir avec la réalité. Nombreux sont ceux qui ont une approche essentiellement libérale, voire internationaliste, à l'égard de la politique américaine et j'espère qu'il continuera d'en être ainsi. Huntington a un très large public. De plus en plus de gens appuient ses recommandations. Il préconise aussi, presque littéralement, de sceller les frontières de l'Amérique du Nord pour endiguer l'immigration non contrôlée et se réjouit que les Européens de l'Ouest aient entouré d'un nouveau mur de Berlin l'Europe occidentale. Les Italiens et les Espagnols consacrent presque toute leur énergie à tenter d'endiguer l'immigration incontrôlée des Africains du Nord. Pour les Américains, c'est le Mexique et l'Amérique latine qui posent un problème. Huntington hésite probablement beaucoup à penser que le Mexique pourrait être intégré à l'Amérique du Nord et à la civilisation occidentale, mais c'est une possibilité.

De toute façon, je crois que vous avez là l'essentiel de ses recommandations. En ce qui a trait au contrôle des armes et au désarmement pour l'Asie-Pacifique ou ailleurs, il dit très simplement qu'il faudrait s'en servir pour faire avancer la sécurité dans l'Ouest. Il ne parle pas de réciprocité pas plus que d'universalité au sens que l'entendent les Canadiens dans des accords comme le Traité sur la non-prolifération des armes nucléaires. Il faut purement et simplement continuer de s'en servir comme outil d'intervention discriminatoire pour assurer la sécurité de l'Ouest à long terme.

J'ai laissé copie d'un résumé de certaines des critiques importantes que je formule à l'égard des travaux d'Huntington. J'y explique aussi pourquoi je ne les trouve pas convaincants.

Je vais vous parler brièvement des répercussions pour le Canada et notre politique dans la région Asie-Pacifique.

En tout premier lieu, ce qui importe, c'est que nous faisons notre possible. Nous jouons un bien petit rôle et nous pèserons peu dans la balance. Cependant, nous devons faire tout ce que nous pouvons pour essayer de mettre en place une nouvelle communauté politique. L'APEC est importante. Nous risquons pourtant de disperser nos énergies dans trois directions à la fois. Cependant, nous devons empêcher que ces tendances de la politique américaine ne finissent par prédominer car cela aurait pour effet d'isoler le Japon, de rompre les liens que nous avons avec lui et de laisser l'Asie orientale régler ses problèmes. Huntington a une pensée isolationniste. Il estime que l'Ouest ne devrait pas s'engager dans une politique interventionniste qui ne ferait que créer des problèmes. On peut penser qu'il recommande l'autolimitation. En fait, cela peut vouloir dire de laisser pourrir la situation et de laisser les pays s'effondrer si c'est ce qui doit arriver, pour protéger nos intérêts dans l'hémisphère occidental. Cette sorte de mentalité «du chacun pour soi» est fondamentalement insoutenable. Les recommandations à long terme d'Ivan Head et d'autres, et notamment Paul Kennedy, laissent entendre qu'on ne peut laisser pourrir la situation chez les moins bien nantis de la planète et laisser les pays s'effondrer.

may not develop nuclear weapons' capability, but certainly many of them have both chemical and biological weapons' capability. If we are indeed an interdependent planet ecologically, the exercise of what Ivan Head termed "Wars of Resentment" is very real indeed. It is essential to prevent that kind of north-south polarization.

To do that, however, we will have to rethink what we are doing on both development assistance and security. We are marginalizing ourselves. By cutting the aid budget consistently year after year to 1999 we made a major error. Pretending that security problems will gradually fade away into insignificance and that Canada has no role is also a mistake. If the objective of our strategy is to try to prevent the creation, the evolution of all of these cleavages and the growing forces of isolation in the United States, we must be part of a security community with the Americans and be able to influence them. If we have no capabilities to share, there will be no effort to try to deal with regional aggression, regional crises as and when they break out. That is what I see happening. Mothballing most of our aircraft and leaving our anti-submarine warfare ships without effective helicopters for long periods of time, is an invitation to complete irrelevance in terms of international security relations.

International security is not disappearing. It will reappear with a vengeance in the 21st century. If we position ourselves badly we will have no influence on the outcome of these serious struggles that are looming over the horizon.

On that cheery note, I will stop.

Professor Brian Job, The Institute of International Relations, University of British Columbia: Mr. Chairman, I wish to thank members of the committee for inviting me here today. I join with others in lauding the committee's attention to the subject of Canada's relations with the Asia Pacific. I firmly believe that Canada's role in the international system of the 21st century will be largely determined by events in that region and by our participation in the economic, political and social life among the nations of the Asia Pacific.

First a brief word about myself and my institutional affiliation. I am the director of the Institute of International Relations at the University of British Columbia. This institute was created in 1971 with a mandate to advance teaching and research on international relations. In the last several years we have focused our efforts on the redefinition of Canada's foreign and defence policies in the post-Cold War era and on the international relations among Asia Pacific states, especially their political security relations.

Our institute works closely with Terry McGee's Institute of Asian Research at the University of British Columbia and I would stress that his is one of the flagship centres for studies of Asia in

Nous serons de plus en plus tentés de nous désengager, de nous retirer. Il ne faut toutefois pas oublier que, tout aussi peuplés et pauvres que sont ces pays, nombreux sont ceux dont le potentiel industriel est bien développé. Ils peuvent exploiter ou non leurs capacités nucléaires, mais à coup sûr nombre d'entre eux possèdent déjà des armes chimiques et biologiques. Si, du point de vue écologique, nous sommes bel et bien une planète interdépendante, l'exercice de ce qu'Ivan Head a appelé «les guerres de ressentiment» est bien réel. Il est primordial d'empêcher ce genre de polarisation Nord-Sud.

Pour ce faire, toutefois, nous devrons repenser nos programmes d'aide au développement et de sécurité. Nous nous sommes marginalisés. En réduisant de façon constante le budget de l'aide jusqu'en 1999, nous avons commis une erreur grave. Nous nous trompons également en prétendant que les problèmes de sécurité deviendront de plus en plus négligeables et que le Canada n'a aucun rôle à jouer. Si nous nous sommes fixé comme objectif d'essayer d'empêcher la création et l'évolution de tous ces clivages et des forces grandissantes d'isolement aux États-Unis, nous devons collaborer avec ces derniers à un groupe chargé de la sécurité et être en mesure de les influencer. Si nous ne pouvons rien partager, aucun effort ne sera déployé pour tenter de faire face aux crises dans les régions quand elles éclateront. C'est ce que j'envisage pour l'avenir. Entreposer la plupart de nos aéronefs et priver notre flotte de guerre anti-sous-marin d'hélicoptères efficaces pendant de longues périodes, c'est risquer de n'avoir plus aucune influence au niveau des relations internationales.

La sécurité internationale n'est pas sur son déclin. Elle réapparaîtra pour de bon au XXI^e siècle. Si nous ne nous positionnons pas correctement, nous n'aurons aucune influence sur l'aboutissement de ces graves combats qui pointent à l'horizon.

Je m'arrête là dessus.

M. Brian Job, professeur, Institute of International Relations, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, je remercie les membres du comité de m'avoir invité ici aujourd'hui. Je me joins à d'autres pour le féliciter de l'attention qu'il porte aux relations du Canada avec la région Asie-Pacifique. Je crois fermement que le rôle du Canada au sein du système international du XXI^e siècle sera largement dicté par les activités dans cette région et par notre participation à la vie économique, politique et sociale des nations de la région Asie-Pacifique.

Je vous dirai tout d'abord quelques mots à mon sujet de même qu'au sujet de l'organisme que je représente. Je suis directeur de l'Institute of International Relations de l'Université de la Colombie-Britannique. L'institut a été créé en 1971 et a pour mandat de faire progresser l'enseignement et la recherche dans le domaine des relations internationales. Au cours des dernières années, nous avons concentré nos efforts pour redéfinir les politiques étrangère et de défense du Canada de l'après-guerre froide de même que les relations internationales entre les États du Pacifique, surtout en matière de sécurité politique.

Notre institut travaille en étroite collaboration avec M. Terry McGee, de l'Institute of Asian Research de l'Université de la Colombie-Britannique. J'insiste pour dire qu'il s'agit d'un

North America. It is a truly national resource, and I am very envious of his building.

I will abbreviate my remarks this morning and concentrate on three specific points to allow time for the questions you will have.

I assume the committee, although early in its deliberations, has already been provided with ample evidence, statistics and data to be convinced of the economic dynamism of the Asia Pacific region and of advantages to Canadians' participation in trade and investment in the region.

Furthermore, as I suspect is particularly evident in this region of the country, you are undoubtedly aware of the direct impact of Asia and Asians upon Canada itself and their important place in our domestic economy and society.

The basic argument in my remarks is that we Canadians in academic, government and private sectors cannot simply define our relationship with Asia in narrow economic terms, that is, as jobs, jobs, jobs and trade, trade, trade. I argue that if we do define our foreign policy and our bilateral relations with Asia solely in economic terms, we would be myopic because we will eventually undermine our economic interests and our success in the region.

My first point is the inseparability of stability, security and economics in the Asia Pacific region. The second is the drawbacks to what I will term a "monochromatic foreign policy." The third point is sustainability after APEC and the Year of Asia Pacific in Canada.

To the first of these points, the inseparability of stability, security and economics, in 1995 a survey of senior executives and middle managers doing business in Asia Pacific found that 77 per cent of them regarded political instability to be the major barrier to doing business in emerging markets in the region. In January 1997, the lead editorial in the *Far Eastern Economic Review* states: "The question marks that hang over the Asia miracle have little to do with business. From Japan to Thailand and Indonesia the question marks are fundamentally political."

My point is we have to continue to pay attention in our foreign and economic policy to these particular underpinnings within the region and within these countries as we go forward, I would suggest perhaps a bit more than we are doing at the moment.

As the flow of goods, services and capital within the region have increased, so, too, have the stakes in ensuring that the individual countries in Asia and the region as a whole develops in a stable manner. This stability necessary to ensure continued economic growth is dependent on a combination of domestic political matters within key countries like Indonesia and China and upon the establishment of a framework of peaceful regional relations.

des centres de prestige en Amérique du Nord en ce qui a trait aux études sur l'Asie. Il s'agit d'une véritable ressource nationale et je lui envie son bâtiment.

Je vais être bref ce matin et me concentrer sur trois points précis pour que vous ayez le temps de nous poser des questions.

Je suppose que le comité, même s'il entreprend ses délibérations, dispose déjà de beaucoup de preuves, de statistiques et de données pour se convaincre du dynamisme économique de la région Asie-Pacifique de même que des avantages pour le Canada d'y faire du commerce et d'y investir.

Qui plus est, comme j'ai le sentiment que c'est particulièrement évident dans cette région du pays, vous êtes sans doute au fait de l'influence directe de l'Asie et des Asiatiques sur le Canada de même que de la grande place qu'ils occupent dans notre économie et dans notre société.

L'argument que je vais faire valoir c'est que nous, Canadiens, des secteurs universitaires, gouvernementaux et privés, ne pouvons tout simplement pas définir notre lien avec l'Asie en termes économiques étroits, c'est-à-dire en termes d'emplois et d'échanges commerciaux. J'estime que ce serait manquer de largeur de vues que de définir notre politique étrangère et nos relations bilatérales avec l'Asie en fonction de seuls critères économiques, étant donné que nous allons compromettre un jour ou l'autre nos intérêts économiques et notre succès dans la région.

Je vais tout d'abord vous parler du caractère indissociable de la stabilité, de la sécurité et de l'économie de la région Asie-Pacifique. Je vous entretiendrai ensuite des désavantages de ce que j'appellerai une «politique étrangère monochrome». Enfin, je traiterai de la durabilité après l'APEC de même que de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

En ce qui concerne le premier de ces points, le caractère indissociable de la stabilité, de la sécurité et de l'économie, une étude effectuée en 1995 sur les cadres supérieurs et les cadres moyens établis en Asie-Pacifique, a révélé que l'instabilité politique constituait pour 77 p. 100 d'entre eux la principale barrière au commerce dans les marchés naissants de la région. En janvier 1997, l'éditorial principal du *Far Eastern Economic Review* se lisait comme suit: «La question que l'on se pose au sujet du miracle de l'Asie a peu à voir avec les affaires. Du Japon à la Thaïlande et à l'Indonésie les points d'interrogation sont fondamentalement politiques.»

Ce que je veux dire c'est que, dans la formulation de notre politique étrangère et économique, nous devons continuer, au fur et à mesure que nous progressons, de prêter attention à ces questions sous-jacentes au sein de la région et de ces pays, et ce un peu plus que nous le faisons à l'heure actuelle.

Les intérêts visant à assurer le développement stable des divers pays d'Asie et de la région dans son ensemble se sont accrus en même temps que le mouvement des biens, des services et des capitaux. Cette stabilité nécessaire au maintien de la croissance économique dépend d'un ensemble de questions de politique interne dans des pays clés comme l'Indonésie et la Chine, de même que de l'établissement de relations régionales pacifiques.

Canadians have to gain a better understanding of these internal and external contexts and pay attention to them in advancing our interests. A key point in the stability in this region is not going to be maintenance of the status quo. We have to understand in business and in governmental policy that stability will itself involve important changes.

On the external dimension, unlike Europe, the territorial boundaries within the region are not satisfactory, especially maritime boundaries. There are serious after-effects of the Cold War especially on the Korean Peninsula. I am sure you have all heard about the Taiwan straits issues and issues related to the South China Sea. I will leave examples like that for questions.

States are dramatically increasing their acquisition of arms. The proliferation of high-technology weapons that can extend the power of states is increasing. You then also have the dilemmas of nuclear potential in the region.

On the internal side what is interesting and critical about this relationship between economics and stability is Asian governments have, by and large, adopted the strategy of going for economic reform in advance of political reform, and they have been very successful on the economic side. There are three things we need to remember. First, economic prosperity brings with it difficulties itself. There are disparities within regions, disparities within countries; by our terms enormous disruptions in countries. The notion is that there are 100 million people in China attempting to move from one region to the other or attempting to find places to live and employment. The potential for what we would regard as societal unrest or concern is substantial.

States have gone towards economic reform but have stayed with soft or hard authoritarianism. Those regimes will ultimately change and, if they do not change, they will bring issues of human rights increasingly on to our agenda and we will have to deal with them.

Every leader of a regime in a country, and I would include in that context the United States government and the Canadian government, defines his or her survival on the basis of economic performance, and they must take steps to ensure that economic performance and to stay in power and, in that sense, there is increasingly a link between politics and economics.

To jump ahead for a moment without dwelling on that issue, I would say that the recent intervention in Indonesia has been a wonderful wake-up call. The attentive Canadian public now has a sense of the size of the stakes involved and the political vulnerability of key Asian regimes. The Canadian business community has been given a dramatic lesson in the need to understand the political security context of Asian players, especially in states where pay-offs in terms of massive infrastructure investment as you would have in mining, in transportation and communications and elsewhere depend on long-term relationships and political stability. We can talk later perhaps about Hong Kong, Taiwan and China.

Le Canada doit en arriver à mieux comprendre ces dimensions internes et externes et en tenir compte pour faire avancer ses intérêts. Pour assurer la stabilité dans cette région, nous devons nous éloigner du statu quo. Nous devons comprendre, tant en ce qui a trait à la politique commerciale que gouvernementale, que la stabilité en soi entraînera d'importants changements.

Pour ce qui est de la dimension externe, à la différence de l'Europe, les frontières territoriales au sein de la région, ne sont pas satisfaisantes, surtout la délimitation maritime. La guerre froide a de graves effets surtout sur la péninsule coréenne. Je suis sûr que vous avez tous entendu parler des exercices militaires qui ont eu lieu dans le détroit de Taiwan, de même que des problèmes reliés à la mer de Chine méridionale. Je vous laisserai me poser des questions à ce sujet.

Les États augmentent démesurément leurs stocks d'armes. La prolifération d'armes de haute technologie qui peut accroître leur pouvoir est à la hausse. À cela s'ajoutent les problèmes que pose le potentiel nucléaire dans la région.

Du point de vue de la dimension interne, ce qui est intéressant et important au sujet de ce lien entre les économies et la stabilité, c'est que les gouvernements asiatiques ont dans l'ensemble adopté comme stratégie, de faire précéder la réforme politique par la réforme économique et qu'ils ont très bien réussi à ce chapitre. Nous devons nous rappeler trois choses. Premièrement, la prospérité économique entraîne des difficultés. Nous observons des disparités, d'énormes perturbations, au sein des régions et des pays. L'idée, c'est que 100 millions de Chinois essayent de passer d'une région à l'autre ou de trouver un endroit pour vivre et pour travailler. Le risque de ce que nous considérons comme des troubles sociaux est donc énorme.

Les États ont entrepris des réformes économiques, mais en maintenant un régime autoritaire souple ou rigide. Ces régimes vont finir par changer, sinon, nous serons appelés de plus en plus à traiter de questions de droits de la personne.

Tous les dirigeants politiques, et cela comprend les États-Unis et le Canada, doivent leur survie à la performance économique de leur pays. Ils doivent donc prendre des mesures pour soutenir cette performance économique et rester au pouvoir, de sorte qu'il y a un lien de plus en plus étroit qui s'établit entre la politique et l'économie.

J'aimerais dire, sans trop m'attarder là-dessus, que l'intervention récente en Indonésie a été fort révélatrice. Les Canadiens sont maintenant conscients des enjeux qui existent et de la vulnérabilité politique des principaux régimes asiatiques. Les gens d'affaires canadiens ont vu à quel point il est important de comprendre le contexte politique dans lequel évoluent les Asiatiques, surtout dans les États où les liens à long terme et la stabilité politique influent sur les retombées que procurent les investissements massifs effectués dans les secteurs minier, des transports et des communications, entre autres. Nous pouvons, plus tard, parler du cas de Hong Kong, de Taiwan et de la Chine.

My second point is on the drawbacks to what I would call a "monochromatic foreign policy." I am overstating this a bit, but I want to focus your attention by using that phrase.

In its statement on foreign policy, the Canadian government defined its primary foreign policy priority as an economic one, that is, advancing the economic health of Canadians. Certainly this makes sense for a country as dependent on trade as Canada. The result needs to be foreign policies that focus on advancing our economic interests. However, this should not mean that our foreign policies can or should be defined solely in economic terms.

The perception at times given to Canadians, and perhaps more importantly to Asians, is that Canada is focused only on economics. To some extent this is heightened by our high profile bilateral Team Canada missions. These have proven very successful both in terms of their economic payoff and their consciousness raising of the Canadian public at large. I am not suggesting they be abandoned, nor am I advocating a mixing of economic and social issues in our dealings with Asian countries. However, I am arguing that we need to rethink and reorient our approach to the region in some ways and we need to be more attentive to some of the factors I mentioned earlier. There are several reasons for this. One is that Asian players are suspicious of outsiders who only appear in their region or their country looking for a quick buck. You would be too, right?

Asian players are also anxious to construct effective regional frameworks and they look for our participation in that process in the ASEAN regional forum and also in Northeast Asia where there are no effective subregional mechanisms. In looking at Terry McGee's maps most of the problems are concentrated in Northeast Asia.

Increasingly, Canada will find that its economic interests have social, political and security implications. Within Canada, the immediate impact of immigration is clear. The immediate impact of something going desperately wrong in Hong Kong would also be quite apparent. I am not predicting that, but I am saying that we need to be thinking long-term and short-term in that context.

In the region we need to advance our bilateral regional relationships. We must consider what some of the larger political security implications are to APEC.

Every time the words "security" and "APEC" are raised together people get nervous. If the United States Secretary of State for Defence raises them, he causes a world-wide stir. We need to be aware that institutions like APEC will ultimately begin to take up issues that have political and security consequences and we need to be attuned to them. Issues of labour standards and immigration will arise, and these, although not strictly trade issues, are important.

My third point is sustainability. As is often said, Asian business and governmental leaders take the long-term prospective. They establish their relationships carefully. They are willing to undergo

Deuxièmement, il y a les effets négatifs de ce que j'appellerais la «politique étrangère monochrome». J'exagère peut-être un peu, mais je désire attirer votre attention sur cette question.

La principale priorité du gouvernement canadien, en ce qui concerne la politique étrangère, est le bien-être économique des Canadiens. Ce qui est tout à fait logique pour un pays comme le Canada qui est tributaire des échanges. Il faut mettre en place des politiques étrangères qui visent à promouvoir nos intérêts économiques. Toutefois, cela ne veut pas dire que nos politiques étrangères peuvent ou devraient être définies uniquement en termes économiques.

Les Canadiens, et peut-être plus important encore, les Asiatiques, ont parfois l'impression que le Canada ne s'intéresse qu'aux questions économiques. Les missions d'Équipe Canada renforcent, dans une certaine mesure, cette impression. Ces missions se sont avérées très efficaces sur le plan économique; elles ont également contribué à mieux renseigner les Canadiens en général. Je ne propose pas qu'on abandonne ces missions, ou encore qu'on accorde une place aux questions sociales dans nos échanges avec les pays asiatiques. Toutefois, j'estime que nous devons repenser et réorienter notre démarche dans la région, nous montrer plus attentifs à certains des facteurs que j'ai mentionnés plus tôt, et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, les Asiatiques se méfient des étrangers qui viennent dans leur région ou pays dans le simple but de gagner rapidement de l'argent. Vous agiriez de la même façon, n'est-ce pas?

Les Asiatiques veulent également établir des blocs régionaux solides et ils s'attendent à ce que nous participions à ce processus dans le cadre du forum régional de l'ANASE, de même qu'en Asie du Nord-Est, où il n'existe pas de mécanismes sous-régionaux efficaces. Si l'on jette un coup d'œil sur les cartes qu'a fournies Terry McGee, on voit que la plupart des problèmes se concentrent dans la région de l'Asie du Nord-Est.

Le Canada va se rendre compte, de plus en plus, que ses intérêts économiques ont une incidence sociale, politique et sécuritaire. Au Canada, l'impact de l'immigration se fait sentir immédiatement. S'il y avait un problème grave à Hong Kong, on en ressentirait aussi l'impact immédiatement. Je ne dis pas que c'est ce qui va se produire. Toutefois, il faut penser au long terme et au court terme dans ce contexte.

Nous devons renforcer nos liens bilatéraux avec la région, et analyser aussi les incidences politiques et sécuritaires plus vastes que cela peut avoir sur l'APEC.

Chaque fois qu'on utilise les mots «sécurité» et «APEC» dans la même phrase, les gens deviennent nerveux. Lorsque le secrétaire d'État américain de la Défense aborde ces questions, il crée des remous à l'échelle internationale. Nous devons être conscients du fait que les organismes comme l'APEC vont un jour commencer à se pencher sur des dossiers qui ont des incidences politiques et sécuritaires. Ils vont discuter des normes de travail et de l'immigration, et ces questions, même si, à proprement parler, elles n'ont rien à voir avec le commerce, sont importantes.

Troisièmement, il y a la question de la durabilité. Comme on se plaît à le répéter, les gens d'affaires et les dirigeants asiatiques misent sur le long terme. Ils choisissent soigneusement les gens

considerable short-term expense in order to put in place secure bases for long-term pay-offs. Canada and Canadians have to take the same approach. I am concerned about Canadians sustainability in our international business and political relations with Asia and in Canada itself.

On the international side I am sure you will hear, if you have not already, discussions of the need for Canadian business and government to sustain longer term relationships in Asia. I will not talk about that. I am also concerned on the domestic side.

The amount of resources available for policy related attention, both within the government and outside it, in academe and in other institutions, has steadily declined. Notice that I am not talking about academic research in the sense of basic research. I am talking about policy related research or policy related work that has implications directly for the conduct of business and other relationships.

The Department of Foreign Affairs is woefully understaffed in both absolute terms and especially in relative terms. By "relative terms" I mean that Asian foreign ministries devote whole divisions to subjects where their Canadian counterparts assign only one person. If that continues, you cannot expect to be kept up to speed on the governmental side.

Resources for policy related research have sunk substantially. Witness the fate of various institutions and the stringencies imposed on the Asia Pacific Foundation.

The Year of Asia Pacific, indeed the APEC events themselves, are being financed by an extraordinary effort and I applaud that. It is a cobbling together of funds from various government pockets and the private sector. What concerns me is not what will happen in 1997 but what will happen in 1998. Will we have the capacity to sustain momentum, sustain our comparative advantage in the region? Will we be able to train the young persons necessary for the positions in Canadian business, that is, persons who have a combination of the technical skills, the language skills and perhaps some work experience in an Asian business or a Canadian-Asian business-oriented context? We should be looking for creative solutions to provide a legacy of 1997 in Canada, an endowment that provides resources in institutions for the necessary practical education and policy-related training.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, the witnesses have provided fascinating material. What overcomes us as we try to proffer some advice is the complexity of the issues and lack of intelligence that we have as a resource.

I was trying as best I could to develop some strategic paradigm in my own mind to ask strategic questions. Let me take a run at it and see if I can get some reaction. We have to take certain givens into account: that we have limited resources in Canada; that the territories we are dealing with in Asia are large and diverse in language, culture, level of development, and political stability;

avec qui ils veulent établir des liens. Ils vont engager des dépenses considérables à court terme pour obtenir des résultats concrets à long terme. Le Canada devrait adopter la même attitude. L'établissement de liens économiques et politiques durables avec l'Asie et à l'intérieur même du Canada est une question qui m'intéresse beaucoup.

Côté international, je suis certain que vous allez entendre parler, si ce n'est déjà fait, de la nécessité pour les entreprises et les dirigeants canadiens d'établir des liens à long terme avec l'Asie. Je ne compte pas aborder cette question. Je tiens à préciser que la situation à l'échelle nationale m'intéresse elle aussi.

Les ressources que nous consacrons à l'analyse des politiques, au sein du gouvernement, dans les milieux universitaires et ailleurs, ont diminué de façon constante. Vous avez remarqué que je ne parle pas ici de la recherche fondamentale, mais plutôt de la recherche politique qui influe de façon directe sur les relations commerciales et autres.

Le ministère des Affaires étrangères manque cruellement de personnel en termes absolus, et surtout par rapport aux ministères asiatiques des affaires étrangères, où des divisions entières se consacrent à des dossiers auxquels le Canada n'affecte qu'une seule personne. Le gouvernement ne peut prétendre se tenir au courant de ce qui se passe dans ces domaines en agissant de la sorte.

Les ressources consacrées à la recherche politique ont donc beaucoup diminué. Il suffit de jeter un coup d'œil sur le sort réservé à plusieurs organismes et sur les compressions imposées à la Fondation Asie-Pacifique.

L'année Asie-Pacifique, les activités entourant l'APEC, sont financées grâce à un effort extraordinaire et j'applaudis à cette initiative. Les fonds réunis proviennent de divers gouvernements et du secteur privé. Ce qui me préoccupe, c'est ce qui va se produire non pas en 1997, mais en 1998. Serons-nous en mesure de poursuivre notre élan, de maintenir les avantages comparatifs que nous détenons dans la région? Serons-nous en mesure de donner aux jeunes les compétences dont ils ont besoin pour occuper des postes au sein des entreprises canadiennes, c'est-à-dire des jeunes qui possèdent des compétences techniques et linguistiques et qui ont peut-être déjà travaillé pour une entreprise asiatique ou participé à un projet regroupant des entreprises canadiennes et asiatiques? Nous devons trouver des moyens de tirer parti des progrès réalisés en 1997, de donner aux établissements les ressources dont ils ont besoin pour donner une formation pratique axée sur la recherche politique.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, les témoins nous ont présenté des exposés fort intéressants. Ce qui rend les choses si difficiles pour nous, c'est la complexité des questions et notre manque de connaissances.

J'ai essayé de formuler dans mon esprit une sorte de paradigme en vue de poser des questions éclairées. Je vais voir si cela va donner quelque chose. Nous devons tenir compte de certains facteurs: les ressources limitées que possède le Canada, le fait que les territoires en Asie soient vastes et qu'ils se démarquent par leur langue, leur culture, leur niveau de développement et leur

that there is great uncertainty about our stabilizing force in the world, the Americans, who are very unpredictable at this particular time. Huntington is a perfect example of the current basis or root of their strategic thinking. One reads Huntington and wonders where he has been in the last 50 years. The one thing I am always confident about with American intelligence — as I am with Canadian banks — is if they are all pointed in the same direction you know you should not be in that direction, but be moving in a different one.

Let us start with existing traditional functions or attitudes, "Pearsonian" attitudes. If we are trying to develop a prism let us use the Pearsonian prism — what he would say about developing a stable multilateral relationships. The first question I would have is: If you examine the Pacific Rim, who are the two or three basic pillars on which we can build some structure? Japan is certainly one. Where else beyond Japan? Is it Singapore? Is it Taiwan? What are the strong footings upon which we can build a multilateral structure?

It is clear in my mind, and we found this in our study in Europe, that the resources we have allocated to both external affairs and international trade are woefully inadequate. How can we quick-start our intelligence? Can the government play a useful role in coordinating universities, think-tanks, to play specialized roles of intelligence so we can have a much more intelligent base upon which to operate? I look at the German model, the Stiftungs in Germany, who have a high degree of intelligence in every area on a constant basis which is readily available to politicians to assist them in decision-making. Can we give some thought to that?

Thirdly, can we change the strategic approach to our armed forces? Do we want from our armed forces an intelligent officers elite who can play the role the British Army played during the great game where, when there are vast amounts of territory that the British Empire wanted to cover between Europe and Asia, they developed a cadre of brilliant military officers who lived in the region, understood the intelligence, and were able to develop a policy framework? In other words, do we have to reconsider the utilization of our military? Some good things have happened. For instance, if you look at your material the Canadian Armed Forces sent a tour of Canadian officers to Pacific ports. I thought that was a very intelligent thing to do. Perhaps there has to be much more of that.

We have to look at what the Canadian Armed Forces can do in this particular area and whether it is communications intelligence. We are very skilled at communications. We are reasonably skilled at intelligence. Is there some way of us giving ourselves a comparative advantage of putting those two elements together?

Hopefully you three who have thought about this more than others can make some sense of all of this for us.

Mr. McGee: It is pretty obvious to me that the one of the major entry points for Canada into relationships with Asian countries has been ASEAN. Rather than Singapore I think of ASEAN. ASEAN has already incorporated Vietnam into its grouping. It has plans to include Cambodia and Laos within the next two or three years and

stabilité politique; l'immense incertitude entourant notre force stabilisatrice dans le monde, les Américains, qui sont très imprévisibles en ce moment-ci. Huntington illustre parfaitement bien les principes qui sous-tendent leur réflexion stratégique actuelle. Lorsqu'on lit Huntington, on se demande où il se cache depuis 50 ans. S'il y a une chose dont je suis certain au sujet de l'intelligence des Américains — et des banques canadiennes —, c'est que s'ils se dirigent tous dans le même sens, vous savez que vous devez choisir le sens inverse.

Commençons par examiner les fonctions ou comportements traditionnels qui s'inspirent de la «loi de Pearson». Si nous essayons de développer un prisme, utilisons celui de Pearson — ce qu'il dirait au sujet des relations multilatérales stables. Ma première question serait la suivante: si vous examinez la région du Pacifique, quels sont les deux ou trois grands piliers sur lesquels nous pouvons bâtir une infrastructure? Le Japon en est un. Qui sont les autres? Singapour? Taiwan? Quels sont les piliers sur lesquels nous pouvons bâtir une infrastructure multilatérale?

Il est clair dans mon esprit, et l'étude que nous avons menée en Europe le confirme, que nous consacrons trop peu de ressources aux affaires étrangères et au commerce international. Comment pouvons-nous développer rapidement nos compétences dans ces domaines? Le gouvernement peut-il coordonner les efforts des chercheurs universitaires et des groupes d'analystes afin de nous doter d'un bassin de spécialistes? Je jette un coup d'œil sur le modèle allemand, les Stiftungs en Allemagne, vers qui les politiciens se tournent pour prendre des décisions. Est-ce quelque chose que nous pourrions envisager?

Troisièmement, pouvons-nous modifier l'orientation stratégique de nos forces armées? Voulons-nous qu'elles soient composées d'officiers d'élite qui peuvent remplir le même rôle qu'a joué l'armée britannique lors de la Grande Guerre où, lorsque l'Empire britannique voulait mettre la main sur de vastes territoires entre l'Europe et l'Asie, elle détachait une équipe d'officiers militaires brillants qui s'installaient dans la région, se familiarisaient avec le milieu et élaboraient une stratégie politique? Autrement dit, devons-nous réexaminer le rôle de nos militaires? Ils ont fait de bonnes choses. Par exemple, les Forces armées canadiennes ont envoyé un groupe d'officiers dans les ports du Pacifique. J'ai trouvé cela très intelligent. Nous devrions peut-être prendre d'autres initiatives de ce genre.

Nous devons voir ce que peuvent faire les Forces armées canadiennes dans ce secteur particulier. Nous sommes très doués dans le domaine des communications, et nous sommes raisonnablement intelligents. Est-ce que ces deux éléments peuvent, ensemble, nous donner un avantage comparatif?

Comme vous vous êtes tous les trois penchés sur cette question, j'espère que vous pourrez nous aider à comprendre quelque chose.

M. McGee: Il est évident que l'ANASE, encore plus de Singapour, a permis au Canada d'établir des liens avec les pays asiatiques. L'ANASE a déjà ouvert ses portes au Viêtnam. Elle prévoit accepter l'adhésion du Cambodge et du Laos dans les deux ou trois prochaines années. Elle songe même à admettre

at some point they are talking of including Miramar once the situation in that country begins to improve politically in terms of representation.

Canada has been a major partner in ASEAN. The Association of Southeast Asian Nations was very thoughtful in the manner in which they developed a dialogue for foreign ministers to meet at the ASEAN meetings at least once a year. When Joe Clark was foreign minister, he gave a talk at the university on the importance to him of how that particular experience of the ASEAN meeting together with foreign ministers from various parts of the world, including the United States, was very important to him because it was an open-ended dialogue. He stated that, if he were working bilaterally it would have taken him three or four years to set up such a meeting which, given politics might never have happened.

ASEAN is very important. Remember, it will have close to 600 million people when it eventually becomes SEA10, or Southeast Asia 10, as I believe it will. It is economically vibrant. It has some of the problems Brian has identified of political stability and systems. Nevertheless, Canada must continue to develop that relationship with ASEAN as one of those pillars of Asia.

More contentious and difficult is China. I do not know if other people have sensed this as I do not have access to the intelligence that would give me a complete basis for it, but I sense that the United States is positioning itself at this point to try to reach out to China since there will be an imminent change of head of state. A lot more dialogue is occurring.

Canada cannot ignore China. It is the largest and, probably, potentially the richest country in Asia and the world if it were to develop and not suffer the type of political instability which my two colleagues have talked about. It is in our economic interests and political interests to continue our dialogue with China. More particularly, it may well have to be approached through some type of offspring organization of ASEAN in the northeast regional area, which is very different in terms of the relationships between northeast Asian states. We have the absolutely intractable problem of two Koreas. There are persistent problems in that region which are very different from those of ASEAN. Compared to Southeast Asia, Northeast Asia is a very intractable area. Should some regional forum along ASEAN lines ever be formed, then the possibility of using that to bring China into another set of relationships which is in their security interests, as well as in their economic interests and ours, is very strong.

We cannot afford to dismiss China, even if things should get very rough over the next three or four years. There is no doubt that Deng Xiaoping must be approaching his maker. We hear many rumours about it. Even when I was in Guangdong last December, I was informed that he would be conveyed south to Hong Kong. He was, at that point, in Shanghai to appear at the July 1 transfer of power. Other people informed me that was highly improbable in view of the state of his health.

Myanmar une fois que la situation politique dans ce pays se sera stabilisée.

Le Canada est l'un des principaux partenaires de l'ANASE. L'Association des nations d'Asie du Sud-Est s'est efforcée de développer une tribune où les ministres des Affaires étrangères peuvent se réunir une fois l'an. Joe Clark, à l'époque où il était ministre des Affaires étrangères, avait déclaré, dans un discours prononcé à l'université, que cette réunion de l'ANASE était très importante car elle permettait de réunir les ministres des Affaires étrangères de divers pays, y compris des États-Unis. Elle permettait d'ouvrir le dialogue. Il a déclaré qu'il lui aurait fallu trois ou quatre ans pour organiser une rencontre bilatérale, une rencontre dont la tenue dépendait beaucoup des circonstances politiques.

L'ANASE est très importante. Il ne faut pas oublier qu'elle rassemblera près de 600 millions de personnes lorsqu'elle deviendra l'ANASE 10. Elle est très forte sur le plan économique. La stabilité politique constitue un problème, comme Brian l'a mentionné. Néanmoins, le Canada doit continuer de développer ses liens avec l'ANASE, qui est un des piliers de l'Asie.

Le cas de la Chine est plus compliqué et difficile. Je ne sais pas si d'autres personnes ont cette impression, puisque je n'ai pas accès aux études qui me permettraient de le confirmer, mais j'ai l'impression que les États-Unis se préparent, à ce stade-ci, à se montrer plus ouverts envers la Chine, puisqu'il y aura bientôt un changement à la tête du pays. On remarque que le dialogue est plus ouvert.

Le Canada ne peut faire fi de la Chine, qui est le plus vaste pays d'Asie, et qui serait sans doute le plus riche aussi s'il pouvait se développer et se débarrasser de l'instabilité politique à laquelle mes deux collègues ont fait allusion. Il est dans notre intérêt, aussi bien économique que politique, de maintenir le dialogue avec la Chine. De façon plus précise, il se peut qu'il soit nécessaire de créer un organisme en marge de l'ANASE dans la partie nord-est, qui est très différente de l'Asie du Nord-Est. Il faut mentionner aussi le problème absolument insoluble des deux Corées. La situation dans cette région est très différente de celle que l'on trouve dans le pays de l'ANASE. Comparativement à l'Asie du Sud-Est, l'Asie du Nord-Est fait face à des problèmes difficilement résolubles. Si un jour on décide de créer une tribune régionale identique à l'ANASE, on pourrait peut-être s'en servir pour établir avec la Chine des liens nouveaux qui servent ses intérêts sécuritaires et économiques, ainsi que les nôtres.

Nous ne pouvons pas nous permettre de tourner le dos à la Chine, même si les choses risquent de se compliquer au cours des trois ou quatre prochaines années. Il n'y a aucun doute que Deng Xiaoping se trouve à l'article de la mort. Nous entendons beaucoup de rumeurs à ce sujet. J'étais à Guangdong, en décembre dernier, et j'ai appris qu'il devait se rendre au sud de Hong Kong. Il se trouvait, à ce moment-là, à Shanghai où il devait assister à la cérémonie de passation des pouvoirs prévue pour le 1^{er} juillet. D'autres personnes m'ont dit qu'une telle chose était hautement improbable, étant donné son état de santé.

I will leave it at that. I am sure my colleagues will touch on the other two points.

Mr. Job: Following from what Professor McGee has suggested respecting pillars, the challenge is to find pillars in Northeast Asia. Southeast Asia, the ASEAN context that Terry McGee has described, is a reasonably settled framework. Northeast Asia presents enormous problems. It is difficult to get all the players at the table. The North Koreans have to be enticed to participate. The Chinese will participate in fora in various degrees. That is where Canada should put some of its policy-related effort. We have been very successful with a combination of academic, expert and business resources in Southeast Asia. We have been less innovative in approaching Northeast Asia.

Senator Austin was at a Northwest Pacific working group meeting on the weekend which is attempting to do something in that direction. He can reflect on some of the frustrations in trying to get this off the ground. It is a long, slow walk and at the same time events are moving fairly fast.

What do we need in Canada? The Stiftung system in Germany is certainly an important one. Some equivalents are seen in the United States. The dilemma is financial, but the greater dilemma is one of sustainability. We have the resources in Canada which, if we could them on a secure footing, albeit it not a large one, you would begin to see people generate consistent results. I will give one example to illustrate.

The Department of National Defence runs a set of security studies programs across the country. It has put a relatively small amount of money, approximately \$1 million at the moment, in 12 or 13 centres across the country. It is not a lot of money per program. This has been going on for 25 years. The result is that, if an institution knows it is getting that money over a five-year period, which is their program cycle, they can plan how to bring students and visitors in, and how to use that money as seed money for other enterprises. Given the resource constraints we are under, to make an argument that we would like to put "X" billions or millions into a key set of long-term institutions or larger institutions will not fly. However, the notion of consistent underwriting is important.

I would also raise another potential here and that is the notion of the APEC study centres. A relatively modest amount of consistent funding there would allow them to get off the ground and present themselves much more effectively to the private sector. The dilemma for the private sector at the moment is, they are here today but will they be here tomorrow? If they could say that they will be in existence for the next 10 years, subject to performance review, I think there would be better participation in these projects.

The dilemma on the military side is that we will never be in a position to have a presence in Asia, that is, a presence relative to the American presence, presuming that at least part of it will stay. On the other hand, we have a couple of important entrées to make with our Canadian Armed Forces in the Asian context, one of which was mentioned, and that is visiting. However, we could

Je vais terminer là-dessus. Je suis certain que mes collègues ont d'autres observations à ajouter.

M. Job: Pour revenir à ce que disait M. McGee au sujet des piliers, le défi, pour nous, est de trouver des piliers en Asie du Nord-Est. L'Asie du Sud-Est, l'ANASE, comme Terry McGee l'a décrit, est un cadre déjà bien établi. L'Asie du Nord-Est présente des problèmes énormes. Il est difficile de réunir tous les joueurs à la même table. On a réussi à convaincre les Coréens du Nord d'y participer. Les Chinois participeront aux réunions à divers degrés. C'est là que le Canada devrait faire sentir sa présence. Nous avons réussi à créer un réseau composé d'universitaires, de spécialistes et de gens d'affaires en Asie du Sud-Est. Nous n'avons pas fait preuve de la même imagination en Asie du Nord-Est.

Le sénateur Austin a participé en fin de semaine à une réunion du groupe de travail sur le Pacifique Nord-Ouest, qui essaie d'entreprendre des démarches en ce sens. Il peut vous parler des difficultés que pose un tel projet. C'est un processus très long et très lent, mais, en même temps, la situation évolue très rapidement.

Que nous faut-il au Canada? Le modèle Stiftung en Allemagne est sans aucun doute efficace. Il existe des systèmes équivalents aux États-Unis. Le problème se situe au niveau du financement, et surtout au niveau de la durabilité. Nous possédons au Canada des ressources qui, si elles étaient garanties pour une certaine période, donneraient des résultats concrets. Je vais vous donner un exemple.

Le ministère de la Défense nationale offre des programmes d'études sur la sécurité dans diverses régions du pays. Il consacre très peu d'argent à ces programmes, environ un million de dollars pour l'instant, répartis entre 12 ou 13 centres. Ce n'est pas beaucoup. Cette initiative existe depuis 25 ans. Or, si un établissement sait qu'il va pouvoir recevoir cet argent pendant cinq ans, qui correspond à la durée du programme, il peut alors planifier des activités pour attirer les étudiants et les visiteurs et utiliser cet argent comme subvention de démarrage pour d'autres entreprises. Compte tenu des compressions auxquelles nous faisons face, nous ne pouvons pas nous engager à investir «X» milliards ou millions de dollars à long terme dans un certain nombre d'organismes. Toutefois, l'idée d'un financement soutenu est importante.

J'aimerais aborder un autre point, celui des centres d'études de l'APEC. Un financement relativement modeste permettrait à ces centres de vendre leurs services de façon beaucoup plus efficace auprès du secteur privé. La question que se pose le secteur privé pour l'instant est la suivante: ces centres sont ici aujourd'hui, mais seront-ils là demain? S'il savait qu'ils allaient exister pendant les 10 prochaines années, et que leur rendement sera évalué, le secteur privé participerait plus volontiers à ces projets.

Nous sommes pris dans un dilemme au plan militaire, étant donné que nous ne serons jamais en mesure d'assurer une présence en Asie, c'est-à-dire une présence comparable à la présence américaine, en supposant que celle-ci subsistera, au moins en partie. Par contre, les Forces armées canadiennes ont quelques rôles importants à jouer dans le contexte de l'Asie, dont

also send and receive persons from military establishments in Asia and in Canada.

The second issue is building more effective linkages with Asian countries, particularly peace building and peacekeeping types of strategies. I could go into those in more detail, but time does not permit.

Mr. Ross: In answer to Senator Grafstein's question, Taiwan is a problem, and although it has many attractions in terms of capabilities and overall political orientation, it may, in the next 10 to 15 years, become the focal point for the difficulties between the United States and China.

I believe Terry McGee is correct in saying that the U.S. administration is trying to reach out and make this the year of China and exchange heads-of-state visits, but it is also aware that last March they were engaged in coercive diplomacy in the waters around Taiwan.

One also has to bear in mind that in China itself politics will not be necessarily stable or predictable over the next five to 10 years. Given the extreme social and economic instability inside the country, we can say there is some significant risk that, whatever factions are vying for power in Mainland China, some will appeal to fairly strong nationalist sentiment. They may not be able to deliver domestically, so they will reach for the nationalist card. That means confronting Japan over the Diaoyu/Senkaku Islands and it may mean taking a much stiffer line with the Americans if the Americans ship those F-16 fighter aircraft which the Taiwanese have already paid for. If they ship them there, they are due to arrive there this year. This is a very difficult situation.

Human rights, democratic rights, are a problem for us insofar as we now have had more or less real elections in Taiwan. Will we feel a moral obligation to, in effect, try to help them maintain their autonomy, their independence should they decide to make a full, visible break? The Americans clearly hope that they can manage this situation by manoeuvring concessions. If they do not, we will be looking at a period of a Chinese-American cold war and I do not see how we can avoid getting caught up in it. For that reason I suspect relying on Taiwan is not the way to go.

In fact, Australia and the United States are more likely to be the two governments where we will find many people who share similar views, who do not share a Huntingtonian perspective, and who are interested in cooperation and community building.

Many of our efforts have to be zeroed in on the Japanese. The Japanese are not ready to play a regional leadership role in security terms. They are not going to be accepted by the ASEAN. The notion of parallel bilateral talks, one-on-one, has been more or less rejected by the ASEAN leaders.

Trying to assist the Japanese in being useful and helpful without necessarily being frightening or intimidating is what has to be done as the Americans disengage from the area. They are not

celui qui a été cité, soit les visites. Nous pourrions organiser des programmes de visites entre militaires en Asie et au Canada.

Le deuxième rôle consisterait à créer des liens plus efficaces avec les pays d'Asie, notamment des genres de stratégies relatives à l'édification et au maintien de la paix. Je pourrais donner plus détails à ce sujet si j'en avais le temps.

M. Ross: Pour répondre à la question du sénateur Grafstein, je dirais que Taiwan est un problème, et bien qu'elle présente beaucoup d'attraits en matière de possibilités et d'orientation politique générale, elle peut, au cours des 10 à 15 prochaines années, devenir le point de convergence des difficultés entre les États-Unis et la Chine.

À mon avis, Terry McGee n'a pas tort de dire que l'administration américaine essaye de tendre la main et de faire de cette année l'année de la Chine et des visites entre chefs d'État, sans oublier toutefois qu'en mars dernier elle menait une diplomatie coercitive dans les eaux de Taiwan.

Il ne faut pas oublier non plus que la politique en Chine même ne sera pas nécessairement stable ou prévisible au cours des 5 à 10 prochaines années. Compte tenu de l'extrême instabilité sociale et économique à l'intérieur du pays, on peut dire qu'il existe un risque important que parmi les factions qui vont se disputer le pouvoir en Chine continentale, certaines feront appel à des sentiments nationalistes assez forts. Elles ne pourront peut-être pas tenir leurs promesses au plan intérieur, si bien qu'elles joueront la carte nationaliste. Cela veut dire confronter le Japon à propos des îles Diaoyu/Senkaku et peut-être aussi adopter une ligne beaucoup plus dure face aux Américains si les États-Unis expédient à Taiwan les chasseurs F-16 déjà payés. Ces chasseurs devraient être livrés cette année. C'est une situation très difficile.

Les droits de la personne, les droits démocratiques, nous posent un problème dans la mesure où des élections plus ou moins véritables ont eu lieu à Taiwan. Allons-nous, en fait, nous sentir moralement obligés d'aider Taiwan à sauvegarder son autonomie, son indépendance, au cas où elle déciderait de se détacher complètement et ouvertement? Il est clair que les États-Unis espèrent pouvoir régler cette situation en usant de leur influence pour arracher des concessions. S'ils n'y parviennent pas, nous entrerons dans une période de guerre froide entre la Chine et les États-Unis et je ne vois pas comment nous pourrions éviter d'y être mêlés. J'ai donc le sentiment que compter sur Taiwan n'est pas la bonne solution.

En fait, il est plus probable que l'Australie et les États-Unis seraient les deux gouvernements où bon nombre de personnes partagent le même point de vue, n'ont pas cette perspective «huntingtonienne» et s'intéressent à la coopération et à la création de liens communautaires.

Il faut concentrer beaucoup de nos efforts sur le Japon. Ce pays n'est pas prêt à jouer un rôle de leader dans la région en matière de sécurité. Il ne va pas être accepté par l'ANASE dont les dirigeants ont plus ou moins rejeté le concept de pourparlers parallèles bilatéraux, face à face.

Il faut en fait essayer d'aider le Japon à devenir utile sans nécessairement avoir peur ou se laisser intimider au cas où les États-Unis se retireraient de la région. Ils ne vont pas le faire.

going to leave. I hope they will not leave, but we cannot guarantee that either. Building community links is really critical, but to do that we must have credibility.

Ship visits and military officer exchanges are good ideas. I would note that 100 per cent of all American officers have first university degrees; 50 per cent have second degrees. The figures on the Canadian side are 50 and 10. That is something we should work towards changing right away.

Having intelligent people in these positions is a great idea and would be a great asset but it is not enough. We need submarines on the West Coast. We need capable ASW ships visiting the area regularly and providing some presence. To enter into the coercive diplomatic game of trying to deter or force Chinese accession of Taiwan back to the homeland, the mainland, we must be part of the Pacific community. We must be in that position to deter a military solution to nationalist demands that might arise in China.

The Chairman: Senators, we are running into a time problem, which was predictable. I have three senators who wish to ask questions of our witnesses. I would ask them to be specific in their questions. The first is Senator Austin.

Senator Austin: Mr. Chairman, I feel like a small boy with five cents who can buy one candy and there are 150 candies on the counter to choose from.

I would like to ask the witnesses, who have an enormous knowledge of the topic we are examining, to consider something quite subjective. One of the problems we have as policy-makers is how to deal with the difference between our values and "Asian" values. As we try to advance the political agenda in our dialogue with the Asian community we meet a number of contradictions. These contradictions can sometimes be outright rejection of what we consider to be universal values — and our critics deny these values as universal — or human values with Asian characteristics.

The Canadian and the American public are deeply imbued with our value system. It has been developed over a long period of time and we see it as a system that has created the open dialogue, and the adversarial examination of facts that has, in turn, created a transparency that makes democracy work and makes the economy drive forward with efficiency. This type of transparency is not practised in most Asian societies, yet, their economic growth has been phenomenal.

In the area of human rights, what can we legitimately do to advance our interests but maintain a dialogue, maintain an integrating process with the Asians?

In your view is democracy and transparency ultimately essential for economic success in Asia, or can absolutism also be economically successful?

J'espère qu'ils ne partiront pas, mais nous ne pouvons pas le garantir. Créer des liens communautaires est essentiel, mais pour ce faire, il faut jouir d'une certaine crédibilité.

Les visites de navires comme les échanges d'officiers sont de bonnes idées. Je tiens à souligner que 100 p. 100 de tous les officiers américains sont titulaires d'un diplôme universitaire de premier cycle; 50 p. 100 d'un diplôme universitaire de second cycle. Au Canada, ces pourcentages sont de 50 et 10 respectivement. C'est une réalité que nous devrions essayer de changer immédiatement.

La présence de gens intelligents dans ces postes est une bonne idée et serait un atout, mais cela ne suffit pas. Nous avons besoin de sous-marins sur la côte ouest. Nous avons besoin de bâtiments de lutte ASM performants qui se rendent régulièrement dans cette région pour y assurer une présence. Si nous voulons participer au jeu de la diplomatie coercitive visant à dissuader la Chine de ramener Taiwan en son sein, nous devons faire partie de la collectivité des pays du Pacifique. Nous devons nous trouver dans cette position si nous voulons empêcher une solution militaire aux exigences nationalistes qui pourraient surgir en Chine.

Le président: Mesdames et messieurs les sénateurs, nous commençons à manquer de temps, ce qui était prévisible. Trois sénateurs souhaitent poser des questions à nos témoins. Je vais leur demander d'être précis. Nous commençons par le sénateur Austin.

Le sénateur Austin: Monsieur le président, je me sens comme un petit enfant qui a 5 cents pour s'acheter un bonbon et qui doit le choisir parmi les 150 qui lui sont proposés.

J'aimerais demander aux témoins, qui ont d'énormes connaissances du sujet que nous examinons, d'envisager quelque chose de tout à fait subjectif. En tant qu'artisans de la politique, nous sommes confrontés à un problème: comment vivre la différence entre nos valeurs et les valeurs «asiatiques». Nous nous heurtons à plusieurs contradictions, alors que nous essayons de faire avancer notre dialogue politique avec les pays d'Asie. Ces contradictions peuvent parfois prendre la forme d'un rejet catégorique des valeurs que nous considérons universelles — et nos critiques refusent le caractère universel de ces valeurs — ou la forme de valeurs humaines dotées de caractéristiques asiatiques.

Les Canadiens et les Américains sont profondément imprégnés de notre échelle de valeurs, laquelle s'est formée au fil de nombreuses années et nous a permis d'instaurer un dialogue ouvert et l'examen contradictoire des faits, ce qui a créé une transparence qui permet le fonctionnement de la démocratie et la progression efficace de l'économie. Cette sorte de transparence ne se retrouve pas dans la plupart des sociétés asiatiques et pourtant, la croissance économique y est phénoménale.

Dans le domaine des droits de la personne, que pouvons-nous légitimement faire pour assurer la progression de nos intérêts tout en maintenant le dialogue et en assurant un processus d'intégration avec l'Asie?

D'après vous, la démocratie et la transparence sont-elles en définitive essentielles au succès économique en Asie ou l'absolutisme peut-il aussi réussir au plan économique?

Mr. McGee: On the issue of human rights, it seems to me that what I hear from the Department of Foreign Affairs is that it is better to keep a dialogue going than to take an absolutely intransigent position. There are very strong arguments for that. If you can continue to keep the item of human rights on the agenda with the various governments of Asia, even if it is not central to the agenda, at least it keeps it on the agenda.

I believe that there must be conditions in which human rights demand that the Canadian government take a position where conditions of genocide or of other such human abuses are such that the Canadian government must take a position on these matters. I also realize that it is very difficult and very complex to establish those conditions, but it is not impossible that those conditions do occur, and in that case the Canadian government has a moral responsibility to take a position in such matters, no matter what it does to their trade, and no matter what it does to the relations with that particular state at that point in time.

The issue of values is really difficult. It took our own countries many hundreds of years to develop democratic systems. We expect Asia to become democratic in a space of 10, 15, 20 years. It is asking a lot for these institutions to develop in this way. We have to practice a certain amount of cultural sensitivity to the political processes of Asia and not demand that they be the same as ours. Indeed, to be honest, I do not think we have a right to do that. That is beyond any brief we have as Canadians. We must learn to be culturally sensitive in our relations with these countries; sensitive to religion, sensitive to the value systems of those societies.

APEC is an exercise of that type of sensitivity. We must view APEC as a consulting organization, an organization where people talk, like ASEAN. If an agenda item will cause a problem for one state, the ASEAN policy is not to include it in the agenda. It is a different way of conducting international relations compared to what we have done in the past, but that is part of the exercise.

Mr. Job: One of the issues regarding democracy and democratization is that we have to put a time frame that Terry McGee has suggested. We have to realize that democracy, when moving from an autocratic situation, is a decidedly destabilizing process for regimes and elites in power. Some work has been done on this subject that shows that democratizing autocracies are those societies which are most likely to have either internal or external instabilities, and that is something we have to be very aware and careful of.

Mr. Ross: And they are most likely to go to war.

Mr. Job: Internally as well as externally.

Mr. Ross: It is the warfare aspect that I find most troubling. The toughest question of all is: How do we deal with this? The most visible manifestation is Taiwan. It is almost inevitable that, at some point, the Taiwanese will opt for full, formal indepen-

M. McGee: En ce qui concerne les droits de la personne, il me semble, d'après ce que laisse entendre le ministère des Affaires étrangères, qu'il vaut mieux poursuivre le dialogue que d'adopter une position absolument intransigeante. On peut avancer de très solides arguments à cet égard. Dans le cadre de nos relations avec les divers gouvernements d'Asie, il faudrait donc s'assurer que la question des droits de la personne reste à l'ordre du jour, même si elle n'y occupe pas la première place.

Je crois que dans certains cas, la situation des droits de la personne exige que le gouvernement canadien prenne position; je veux parler ici des cas de génocides ou autres abus envers les personnes. Je sais aussi qu'il est très difficile et complexe de démontrer pareilles situations, mais il n'est pas impossible qu'elles se produisent; à ce moment-là, le gouvernement canadien a la responsabilité morale de prendre position, indépendamment des répercussions que cela pourrait avoir sur les échanges ou sur les relations qu'il entretient avec cet État particulier.

La question des valeurs est vraiment difficile. Il a fallu plusieurs centaines d'années à nos propres pays pour arriver à la démocratie. Or, nous nous attendons à ce que l'Asie devienne démocratique en l'espace de 10, 15, 20 ans. C'est beaucoup demander. Nous devons être à l'écoute des réalités culturelles des pays d'Asie et ne pas exiger que les processus politiques soient les mêmes que les nôtres. En toute franchise, je ne crois pas que nous ayons le droit de le faire. Cela dépasse le cadre de notre mandat en tant que Canadiens. Dans nos relations avec ces pays, nous devons essayer de comprendre leur culture, leur religion et leur échelle de valeurs.

L'APEC permet de promouvoir ce genre de compréhension. Nous devons considérer l'APEC comme une organisation de consultation, qui favorise le dialogue, à l'instar de l'ANASE. Si un point à l'ordre du jour risque de poser problème pour un État, l'ANASE a pour principe de ne pas l'inclure à l'ordre du jour. C'est une façon d'entretenir des relations internationales qui diffère de la façon dont nous avons procédé auparavant, mais cela fait partie de l'exercice.

M. Job: En ce qui concerne la démocratie et la démocratisation, l'un des problèmes, c'est de tenir compte du facteur temps, comme l'a indiqué Terry McGee. Nous devons nous rendre compte que le passage d'une autocratie à la démocratie est un processus qui déstabilise de façon marquée les régimes et les élites au pouvoir. Certaines études faites à ce sujet indiquent que les autocraties en voie de démocratisation sont les sociétés les plus susceptibles de connaître des troubles intérieurs ou extérieurs et c'est un aspect dont nous devons être extrêmement conscients et auquel nous devons faire très attention.

M. Ross: Ce sont les sociétés les plus susceptibles d'entrer en guerre.

M. Job: Où les conflits peuvent aussi bien être intérieurs qu'extérieurs.

M. Ross: La guerre est l'aspect qui me dérange le plus car le plus difficile est de déterminer comment réagir. L'exemple le plus évident est Taiwan. Il est pratiquement inévitable que les Taiwanais finiront par se prononcer en faveur d'une indépendance

dence. If they feel the link to the United States is disappearing at some point they will decide to roll the dice and hope they can get away with it, and that they can rally some support. What will we do at that point? They will have to be able to do it on their own. They will have to do it with military capabilities which they are desperately trying to buy and develop in their own right. They have had a nuclear program in the past and may be interested in attempting to revive it.

As to values more broadly, I was at a conference where Jeremy Paltiel of Carleton said that we must remember that, certainly in the case of China, authoritarian rule is seen as the only way to advance the long-term renaissance of the Chinese people. The state is the vehicle for the liberalization, reintegration and expression of the Chinese people. Human rights and international law from the 1840 opium wars on has been human rights imperialism by the west, by the European colonialists and now by the Americans, and that is a problem. Even the words "human rights" are not translated. In Chinese, the notion of "right" there does not have the liberal connotation it has in the English language. It is more closely associated to "might." This is a dilemma. There is a fundamental cultural gap here. Mr. Paltiel suggested that, perhaps, the way to deal with this is not so much by pressing our vision of human rights and western liberal democratic rights but exploring what he called "dimensions of humane rule" and that that might provide common ground.

I would suggest that one dimension of humane rule is peaceful settlement of disputes and that we preach that at every opportunity. Also, of course, we should have a balance of force in the background which will help diplomacy enormously. Dimensions of humane rule and everything possible to avoid coercion and explosive use of violence certainly may be the way to go to try to achieve some form of reconciliation and common ground.

The Chairman: My question is directed chiefly to Professor Ross. This committee is a committee on foreign affairs. Yet, over the last eight, nine or 10 years almost all our work has focused on economic relations. Why? It is because this is the area that involves paying bills. It is the area where important initiatives are taken by the executive Government of Canada. The government and the department have focused very much on improving economic relations. There are specific and proximate goals. When we move away from that economic side to what one might call the bigger and strategic picture, the specific and proximate goals, the things that we would work towards because they are specific and achievable, become difficult to define.

Is there not a real, practical problem there? I am not saying that what you have said is not of vital importance. But is there not a real problem of having a department or people in a department which concern themselves with these very important but very

officielle en bonne et due forme. S'ils ont l'impression que les liens avec les États-Unis sont en train de disparaître, ils décideront de courir leur chance en espérant s'en tirer à bon compte et obtenir un certain appui. Que ferons-nous à ce moment-là? Ils devront pouvoir se débrouiller seuls et se servir par conséquent des capacités militaires qu'ils tentent désespérément d'acheter et de développer eux-mêmes. Ils ont déjà eu un programme nucléaire et pourraient essayer de le remettre sur pied.

En ce qui concerne la question plus générale des valeurs, j'ai assisté à une conférence où Jeremy Paltiel de Carleton a indiqué que nous ne devons pas oublier que dans le cas de la Chine, il ne fait aucun doute que le pouvoir autoritaire est considéré comme la seule façon d'assurer la renaissance à long terme du peuple chinois. L'État est le véhicule de la libéralisation, de la réintégration et de l'expression du peuple chinois. Depuis la guerre de l'opium de 1840, les droits de la personne et le droit international ont représenté l'impérialisme des droits de la personne exercé par l'Occident, par les colonialistes européens et désormais par les Américains, et cela pose problème. Même l'expression «droits de la personne» n'est pas traduite. En chinois, la notion de «droit» ne possède pas la connotation libérale qu'elle possède en anglais. Elle s'apparente davantage à la notion de «force». C'est un dilemme. Il s'agit d'une lacune culturelle fondamentale. Selon M. Paltiel, il serait préférable non pas tant d'insister pour faire valoir notre vision des droits de la personne et des droits démocratiques libéraux occidentaux, mais plutôt d'explorer ce qu'il a appelé «les dimensions du pouvoir humain» en indiquant qu'il pourrait s'agir d'un terrain d'entente.

À mon avis, l'une des dimensions du pouvoir humain est le règlement pacifique des différends et c'est ce que nous devrions prôner chaque fois que l'occasion se présente. Bien entendu, il faudrait aussi qu'il existe un certain équilibre des forces, ce qui aiderait énormément les initiatives diplomatiques. Les dimensions du pouvoir humain et toutes les mesures possibles d'éviter la coercition et le recours explosif à la violence permettraient sans aucun doute d'arriver à une certaine forme de réconciliation et de trouver un terrain d'entente.

Le président: Ma question s'adresse principalement au professeur Ross. Notre comité est un comité qui s'occupe des affaires étrangères. Pourtant, au cours des huit, neuf ou dix dernières années, pratiquement tous nos travaux ont surtout porté sur les relations économiques. Pourquoi? Parce que c'est un domaine où il y a des factures à payer. C'est un domaine où l'exécutif du gouvernement du Canada prend d'importantes initiatives. Le gouvernement et le ministère ont énormément mis l'accent sur l'amélioration des relations économiques. Ils se sont donnés des objectifs précis et immédiats. Lorsque nous délaissions l'aspect économique pour nous intéresser à ce que nous pourrions appeler la dimension plus globale et stratégique, il devient difficile de définir des objectifs précis et immédiats.

Est-ce que cela ne pose pas un problème réel, d'ordre pratique? Je ne prétends pas que ce que vous venez de dire n'est pas d'une importance capitale. Mais n'y a-t-il pas un réel problème lorsqu'un ministère ou les membres d'un ministère s'occupent de

long-term and general goals? What would they do? Would they lecture to students?

Mr. Ross: They could do long-term policy research.

The Chairman: The problem is exemplified, I suppose, quite precisely in what happens to a peace-time army. A peace-time army tends to go to rot, does it not? I am thinking of the American experience prior to Pearl Harbour.

Mr. Ross: I do not think so. The systemization of military affairs in advanced industrial countries has now gotten to the point where they can be incredibly ready. Look at the reform process of the American military after the Vietnam War. There were many doubts in the public about how they would perform in the Gulf but their performance shocked everyone. If the resources are provided and if the leadership is there, and certainly the investment is made by the national community, you can have a very capable military.

The Chairman: Surely you are defending precisely the kind of concentration and new, highly scientific, militarism which, a few minutes ago you were deplored.

Mr. Ross: Yes. We do not want the Americans to retreat into an isolated shell in North America. I do think that, by maintaining our links with them and being seen to shoulder a reasonable share of the burden, we can have influence with them. If we turn our backs on it and happily embrace free riding to the max, we will be utterly irrelevant.

We must have a credible military capability that can be deployed, one that is versatile, multipurpose and can actually fight, not only engage in peacekeeping constabulary operations. It should be a significant military presence. Air/naval capabilities are what we need. We should not be running the Navy into the ground or allowing it to stagnate. Neither should we be mothballing most of our air force. That is expensive. We have the same kind of constraints as the American and Europeans. We cannot afford to have a lot of people coming home from combat in regional conflicts a long, long way from home.

On the other hand, obviously we do not want this to get out of control. I think we have cut back far too much on the military; and that the Americans are continuing to spend far too much. One of the reasons they may be spending so much is because they do not see any other western nation spending anything at all and, perversely that may exacerbate their own long-term fears and paranoia.

The Chairman: What would Mr. Eisenhower have said? Would he have talked about the military industrial complex at this point?

Senator Andreychuk: Surely another method of deterrence would be to attempt to engage in some sort of dialogue or some sort of cooperation in those parts of the world that are not part of a cooperative unit. There are organizations virtually everywhere,

ce type d'objectifs très importants mais très généraux et à très long terme? Que feraient-ils? Donneraient-ils des cours aux étudiants?

M. Ross: Ils pourraient faire des recherches stratégiques à long terme.

Le président: Je suppose qu'un bon exemple de ce problème, c'est la situation d'une armée en temps de paix. Une armée en temps de paix a tendance à se laisser aller, n'est-ce pas? Je songe à l'expérience américaine avant Pearl Harbour.

M. Ross: Je ne le crois pas. Aujourd'hui, la systématisation des affaires militaires dans les pays industriels avancés est telle que l'armée peut faire preuve d'une incroyable disponibilité opérationnelle. Il suffit de songer à la réforme de l'armée américaine après la guerre du Viêtnam. Le public se demandait comment l'armée américaine se débrouillerait lors de la guerre du Golfe mais sa performance a étonné tout le monde. Si un pays fournit les ressources, assure un leadership et est prêt à faire l'investissement nécessaire, il est possible d'avoir une armée très efficace.

Le président: N'êtes-vous pas en train de défendre précisément le type de concentration et de néo-militarisme extrêmement scientifique que vous déploriez il y a un instant?

M. Ross: Oui. Nous ne voulons pas que les Américains s'isolent dans leur coin en Amérique du Nord. Je crois qu'en maintenant nos liens avec les États-Unis et en leur montrant que nous sommes prêts à assumer une part raisonnable du fardeau, nous pouvons exercer une certaine influence auprès d'eux. Si nous leur tournons le dos et décidons de resquiller au maximum, nous n'aurons plus aucune crédibilité.

Nous devons posséder une capacité militaire crédible qui peut être déployée, une capacité polyvalente, c'est-à-dire une armée vraiment capable de se battre, qui ne se contente pas de participer à des activités constabulaires de maintien de l'ordre. Il faudrait assurer une présence militaire importante. Nous avons besoin de capacités aériennes et navales. Nous ne devrions pas réduire la force navale, ni la laisser stagner. Nous ne devrions pas non plus mettre en réserve le gros de notre force aérienne. Cela est coûteux. Nous connaissons le même type de contraintes que les Américains et les Européens. Nous ne pouvons pas nous permettre de faire revenir au pays un grand nombre de militaires qui sont allés se battre dans des conflits régionaux très loin à l'étranger.

Par contre, nous ne voulons manifestement pas perdre le contrôle de la situation. J'estime que nous avons beaucoup trop réduit nos dépenses militaires et que les Américains continuent à dépenser beaucoup trop. S'ils dépensent autant, c'est peut-être parce qu'ils ne voient aucun autre pays occidental dépenser quoi que ce soit, ce qui risque d'exacerber leurs propres craintes et leur propre paranoïa à long terme.

Le président: Qu'est-ce que M. Eisenhower aurait dit? Aurait-il parlé du complexe militaro-industriel?

Le sénateur Andreychuk: Je suis sûre qu'une autre méthode de dissuasion consisterait à tenter de nouer une certaine forme de dialogue ou d'établir une certaine forme de coopération dans ces régions du monde qui ne font pas partie d'un organisme de

except the North Pacific, which help to keep the peace. It seems to me there is an alternative to the status quo, that is, continuing to accumulate arms, although I agree with you that submarines may be a deterrent.

My concern is that we receive concrete advice that we can include in our report and which may be of some value to the government in the future. Obviously, recent government policy has been concentrated on job concentration and increasing trade. It is as if, miraculously, economic growth will lead to greater freedom. However, I have heard it said that the economic miracle probably cannot be sustained and that instability will follow.

Much has been said about culture and democratization in Asia. Having been involved in the Joint Committee of the Senate and House of Commons some two or three years ago, it seems to me that, whenever Canadians try to establish new trading partners we are questioned about our understanding of other cultures and languages. I am not only thinking of Asia. It seemed we were ill equipped for international trading.

We constantly talk about Asian culture, yet we rarely raise the issue in discussions of other countries such as Russia and Africa which do have problems. One answer might be that other countries have a better PR system, and they know how to use culture to their advantage more than others.

One conclusion that the joint committee reached was, rather than setting up policy and research and then beefing up the Department of External Affairs, we should be going where business wants to go and the Canadian government should not be telling business where it should go. Perhaps it was a forgotten region in the sense that we had been paying too much attention to NAFTA and Europe.

One of our recommendations was that a joint committee be established between business, or an agency of business, and government to look at research, policy and information and that this would be a prime source, initially funded by government and business, but sustained by business to do the types of things that would give business the readiness to enter other markets and to understand the stabilities and instabilities they might face.

Is that a recommendation we should resurrect?

Mr. McGee: The argument about the end of the economic miracle has been being very much associated with Paul Krugman. There have been many critics of that. Krugman has taken the view that the rate of increase of 9 to 11 per cent cannot be sustained, and that the industrial growth is narrowly based, particularly oriented towards the export of lower priced goods. However, he takes insufficient account — and I think his critics will also make this point — of the growing internal consumption capacity of Asian countries as their economic wealth increases. At any rate,

coopération. Il existe des organisations pratiquement partout, sauf dans le Pacifique Nord, qui aident à maintenir la paix. Il doit sans doute exister une autre solution au statu quo, c'est-à-dire à la course aux armements, bien que je convienne avec vous que les sous-marins peuvent être une mesure de dissuasion.

J'aimerais que nous recevions des conseils concrets que nous pourrions inclure dans notre rapport et qui pourraient être utiles au gouvernement à l'avenir. Manifestement, les politiques gouvernementales récentes ont mis l'accent sur l'emploi et l'accroissement du commerce, comme si par miracle la croissance économique allait amener une plus grande liberté. Or, j'ai entendu dire que le miracle économique ne durera probablement pas et que l'instabilité suivra.

On a beaucoup parlé de culture et de démocratisation en Asie. J'ai fait partie du comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes il y a deux ou trois ans. J'ai l'impression que chaque fois que les Canadiens tâchent de nouer des liens avec de nouveaux partenaires commerciaux, on met en doute notre compréhension des autres cultures et des autres langues. Je ne songe pas uniquement à l'Asie. Il semblait que nous étions mal préparés pour le commerce international.

Nous parlons constamment de la culture asiatique et pourtant nous soulevons rarement cet aspect lorsque nous parlons d'autres pays comme l'Afrique et la Russie, qui connaissent eux aussi des problèmes. C'est peut-être parce que les autres pays ont un meilleur système de relations publiques et savent mieux tirer parti de leur culture que les autres.

Le comité mixte est entre autres arrivé à la conclusion qu'au lieu d'établir un service de politique et de recherche, puis d'étoffer le ministère des Affaires étrangères, il serait préférable de suivre les entreprises où elles veulent aller. Le gouvernement canadien devrait donc éviter de dicter aux entreprises les régions où elles devraient faire des affaires. Il s'agissait peut-être d'une région qui a été oubliée parce que nous avons accordé trop d'attention à l'ALÉNA et à l'Europe.

Nous avons recommandé entre autres de constituer un comité mixte réunissant des représentants du secteur privé et du gouvernement pour s'occuper de recherche, de politique et d'information. Il s'agirait d'une source primaire, subventionnée au début par le gouvernement et l'entreprise, mais appuyée par l'entreprise pour prendre le genre d'initiatives qui prépareront les entreprises à pénétrer d'autres marchés et leur permettront de se familiariser avec les facteurs de stabilité et d'instabilité de ces régions.

Est-ce une recommandation que nous devrions présenter à nouveau?

M. McGee: La fin du miracle économique est une thèse qui est surtout attribuée à Paul Krugman. Selon Krugman, il est impossible de maintenir un taux de croissance de 9 à 11 p. 100 et la croissance industrielle est surtout axée sur l'exportation de produits à faible coût. Cependant, il ne tient pas suffisamment compte — et je crois que ceux qui le critiquent feront valoir le même argument — de la capacité croissante de consommation intérieure des pays asiatiques au fur et à mesure qu'augmente leur richesse économique. Quoi qu'il en soit, pour nous au Canada, un

for us in Canada bowling along at 6 per cent would be desired, so the mere drop from 11 to 6 per cent, to me, is not a particularly dangerous sign.

There will be instability as part of the process of democracy increasing. There will be economic ups and downs. However, I do not think we want to see most of the countries of Asia cease to be highly important markets for us. Clearly, they are very competitive markets. We are competing for their markets with the EU, and the United States. The issue here is how competitive Canadian business can be. This is something that can be aided with what we have called "intelligence."

When Brian talked about policy, he was referring to fora in which business, academia and government interact. I am not so convinced about business always leading government. Government has a role to lead the country and to make its own decisions. It should consult, seek advice but not necessarily lead with business, lead with academia, lead with NGOs, or lead with something else. I believe policy instruments can be built to deal with this. My observation would be that Canada, generally, compared to the United States and some of the EU countries, does not have very good mechanisms for putting business, government and academia together. We do not have good policy institutions. We could work at that as part of this general framework and improve the intelligence the senator referred to.

Mr. Job: The focus of any combined initiative has to be on young people. The future of where we are going into Asia is, to be blunt, not in the hands of this generation. It is also where your greatest talent pool is and probably your greater underutilized talent pool. Producing young persons who have the capacities of language and culture is what will make the difference. That is also the manner in which we will have cultural sensitivity across the Pacific.

Mr. Ross: I would certainly agree with that. Investing in education at the secondary school level and at the university level is absolutely vital. We must take a long-term prospective on developing our abilities to connect in Asia. I am not at all convinced the business community knows what it is doing. The strategy is ad hoc and does not have the depth or the expertise to deliver on building sustained relationships. They will be crowded out.

Our percentage involvement in trade in Asia Pacific region is declining, not growing. That is not accidental. The government has exhorted the way it exhorted the economic link in the 1970s to Europe. It went nowhere.

Our business community needs to be assisted. In many cases young entrepreneurs will build the future links to Asia Pacific region. A long-term strategy will build the infrastructure; and it will not be cheap. My sense is that almost all policy reviews are looking for cheap, quick fixes. How can we substitute brain power

taux de croissance qui se maintient à 6 p. 100 serait souhaitable. C'est pourquoi, je considère qu'une simple baisse de 11 à 6 p. 100 n'est pas particulièrement inquiétante.

L'intensification du processus de démocratisation sera une source d'instabilité. Il y aura des hauts et des bas économiques. Cependant, nous ne voulons sûrement pas perdre les marchés importants que représente pour nous la majorité des pays de l'Asie. Il s'agit de toute évidence de marchés très compétitifs. Nous devons faire concurrence à l'Union européenne et aux États-Unis pour accéder à leurs marchés. Il s'agit de savoir dans quelle mesure les entreprises canadiennes peuvent être compétitives. C'est un aspect qui peut être amélioré grâce à ce que nous avons appelé l'information commerciale.

Lorsque Brian a parlé de politique, il faisait allusion aux tribunes qui favorisent le dialogue entre les entreprises, les milieux universitaires et les gouvernements. Je suis loin d'être convaincu de la nécessité pour les entreprises de toujours montrer la voie au gouvernement. Le rôle du gouvernement est de diriger le pays et de prendre ses propres décisions. Il devrait consulter, demander conseils sans forcément emboîter le pas aux entreprises, aux milieux universitaires ou aux ONG. Il est à mon avis possible de créer des outils d'intervention à cet égard. Selon moi, dans l'ensemble, le Canada, comparativement aux États-Unis et à certains pays de l'Union européenne, ne possède pas de très bons mécanismes pour réunir les milieux d'affaires, les milieux gouvernementaux et les milieux universitaires. Nous n'avons pas de bonnes institutions de recherches stratégiques. Nous pourrions y travailler dans le cadre de ce schéma général et améliorer l'information à laquelle le sénateur a fait allusion.

M. Job: Toute initiative conjointe doit être axée sur les jeunes. Je ne mâcherai pas mes mots: notre avenir en Asie n'est pas entre les mains de la génération actuelle. C'est également parmi les jeunes que se trouve le plus important bassin de candidats compétents et probablement le plus grand bassin de compétences sous-utilisées. L'important sera de former des jeunes possédant les capacités linguistiques et culturelles voulues et favoriser ainsi la compréhension culturelle partout dans la région du Pacifique.

M. Ross: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Il est absolument essentiel d'investir dans l'enseignement secondaire et universitaire. Le développement de notre capacité à établir des liens en Asie doit être axé sur le long terme. Je suis loin d'être convaincu que les milieux d'affaires savent ce qu'ils font. Il s'agit d'une stratégie ponctuelle, sans la profondeur ni le savoir-faire permettant d'entretenir des relations durables. Ils seront évincés.

Nos échanges commerciaux dans la région de l'Asie-Pacifique diminuent au lieu d'augmenter. Ce n'est pas accidentel. Le gouvernement a préconisé le commerce avec cette région de la même façon qu'il a préconisé d'établir des relations économiques avec l'Europe dans les années 70. Cela n'a mené à rien.

Il faut aider nos milieux d'affaires. Dans bien des cas, ce sont de jeunes entrepreneurs qui établiront les prochaines relations avec la région de l'Asie-Pacifique. Une stratégie à long terme permettra d'établir l'infrastructure. Il faudra toutefois y mettre le prix. J'ai l'impression que dans le cadre de pratiquement tous les

for expensive science, technology, infrastructure? We cannot. The time has come. If we are serious, we must spend. We cannot keep deluding ourselves that we can get by on the cheap. It is no longer possible.

Senator Andreychuk: On Monday Senator Perrault and I will be sitting on another Senate committee on post-secondary education. Your comments resound what we have heard in that committee, namely, that the investment has to be in post-secondary education and that we have to deliver that differently. Your remarks would be of interest to that committee.

Senator Perrault: Professor Ross has brought us some supplementary notes to his remarks. It is a very interesting paper although, in some ways, it is a bit of doomsday scenario. Page 13 of your document states:

...the ecological consequences of the emerging 'borderless world' of international business and the extraordinarily heightened risks of both new and mutated 'old' and infectious diseases.

We saw that problem in our province this week. You go on to say:

While the exploding populations of the poor states cannot migrate, bacterial and viral diseases that they catch that have been flushed from the newly penetrated tropical forests can migrate easily.

How serious is this threat and what should Canadians be doing by way of a response to the perils inherent in what we read?

Mr. Ross: I go back to education of our public health infrastructure and investing in more awareness of tropical diseases which are cropping up in Vancouver, Toronto, Montreal more and more. Most of our doctors do not recognize many of the symptoms, they do not have a clue.

Senator Perrault: Just how serious is it? Is there a real concern on the part of our medical researchers?

Mr. Ross: Yes.

Senator Perrault: Are they trained not to alarm the population?

Mr. Ross: Our medical staff are trained not to promote hysteria. That is left to political scientists; it is our job to promote hysteria. We will have a little controlled Canadian hysteria on this.

In the next 10 years it will become a major problem. I do not see the borderless world continuing for that much longer.

examens de la politique, on recherche des solutions miracles et bon marché. Comment pouvons-nous remplacer les ressources intellectuelles par une infrastructure scientifique et technologique coûteuse? C'est impossible. Le moment est venu d'agir. Si nous sommes sérieux, nous devons dépenser. Nous ne pouvons pas continuer à nous leurrer et prétendre pouvoir nous débrouiller en faisant un minimum de dépenses. Ce n'est plus possible.

Le sénateur Andreychuk: Lundi, le sénateur Perrault et moi-même siégerons à un autre comité sénatorial sur l'enseignement postsecondaire. Vos commentaires reprennent ce que nous avons entendu aux audiences de ce comité, à savoir qu'il faut investir dans l'enseignement postsecondaire et qu'il faut le faire de façon différente. Vos observations intéresseraient ce comité.

Le sénateur Perrault: Le professeur Ross nous a apporté des notes supplémentaires qui s'ajoutent à ses observations. C'est un document très intéressant bien qu'à certains égards il présente un scénario un peu alarmiste. À la page 13 de votre document, vous dites:

... les conséquences écologiques de ce nouveau «monde sans frontières» du commerce international et les risques incroyablement accrus de nouvelles maladies infectieuses et de virus mutants...

Nous avons été témoins de ce problème dans notre province cette semaine. Vous poursuivez en disant:

Bien que les populations en pleine expansion des pays pauvres ne puissent pas migrer, les maladies bactériennes et virales qu'elles contractent en provenance des forêts tropicales qui viennent d'être explorées peuvent migrer facilement.

Quelle est la gravité de ce danger et que devraient faire les Canadiens pour se prémunir contre les risques inhérents dont vous parlez?

M. Ross: Comme je l'ai déjà dit, il faut former les responsables de la santé publique et mieux sensibiliser les médecins aux maladies tropicales qui commencent à apparaître à Vancouver, à Toronto, à Montréal et dans bien d'autres coins du pays. La plupart de nos médecins sont incapables de reconnaître un grand nombre des symptômes de ces maladies et n'ont donc aucune idée de ce dont il s'agit.

Le sénateur Perrault: Quelle est la gravité de la situation? Est-ce un problème qui préoccupe vraiment nos chercheurs médicaux?

M. Ross: Oui.

Le sénateur Perrault: Sont-ils formés pour ne pas alarmer la population?

M. Ross: Le rôle de notre personnel médical n'est pas d'encourager l'hystérie. Nous laissons ce soin aux politologues; c'est notre travail. Au Canada, l'hystérie à ce sujet sera relativement contrôlée.

Au cours des 10 prochaines années, cela deviendra un grave problème. Je ne crois pas que ce monde sans frontières puisse durer plus longtemps.

Senator Perrault: T.B. and many other diseases have returned.

Mr. Ross: Highly drug resistant forms of T.B. are evolving, and the major drug companies, world wide, have not invested in research because the disease is occurring in poor countries which cannot afford to pay for it.

Senator Perrault: I wish to read one further sentence from your paper which is as follows:

Diseases will, in this view, become a great unifier of rich and poor — however distasteful and frightening that prospect may be for the affluent. 'Lifeboat' fantasies by the rich on this problem are hopelessly naive.

That is a very important statement.

Mr. Ross: It will be one world, absolutely, if we are not already there.

Senator Perrault: We have to increase our expenditures for medical research, and our expenditures for defence infrastructure. That poses a problem for Mr. Martin and his associates, does it not?

Mr. Ross: Taxes, taxes.

Senator Perrault: You are saying that we must be prepared to pay for it.

Mr. Ross: Yes, absolutely.

Senator Stollery: It is a most interesting and vast topic. Under the heading of defence I have not heard anyone mention the U.S.-Japan Defence Treaty, one of only two defence treaties that the U.S. has, the other being NATO.

Do our witnesses have any thoughts on the future of the U.S.-Japan Defence Treaty and whether the United States will be renegotiating the treaty, will be withdrawing from its bases in the Far East, or whether the U.S.-Japan Defence Treaty will provide a framework for a more NATO-like defence treaty in the event of disorders on the mainland of what we are now calling Northeast Asia?

Mr. Job: The U.S.-Japan treaty has been reaffirmed in the last year. However, much more importance is placed on it in a regional context rather than the bilateral relationship. As you read some of the materials, you get exactly the notion that you just described that this relationship is now central to regional stability and the United States and Japan will have to begin planning how to extend a more responsible or a more visible Japanese presence into the region.

That may start in the area of planning for regional emergencies which you described. But the dilemma that arises is the longer term one of what the role of the U.S. will be in the region. Presently, no particular state wants the U.S. to pull out and, certainly on the sidelines, everyone believes that a U.S. presence has an enormous stabilizing effect. We have to look at what would cause the U.S. to pull back. One is the notion that an isolationist sentiment would in fact withdraw.

Le sénateur Perrault: On constate le retour de la tuberculose et de bien d'autres maladies.

M. Ross: Des formes de tuberculose extrêmement résistantes aux médicaments sont en train d'apparaître. Les grosses compagnies pharmaceutiques dans le monde entier n'ont pas investi dans la recherche parce que cette maladie frappe les pays pauvres qui n'ont pas les moyens de payer ce type de recherche.

Le sénateur Perrault: J'aimerais lire un autre extrait de votre document:

Dans cette optique, les maladies mettront les riches et les pauvres sur le même pied d'égalité — aussi désagréable et effrayante que puisse être une telle perspective pour les nantis. Les riches qui croient être à l'abri de ce problème font preuve d'une naïveté désespérante.

C'est une déclaration d'une grande importance.

M. Ross: Ce sera un village global, si ce n'est déjà le cas.

Le sénateur Perrault: Nous devrons augmenter les dépenses que nous consacrons à la recherche médicale et à l'infrastructure de la défense. Est-ce que cela ne pose pas un problème pour M. Martin et ses collaborateurs?

M. Ross: Les impôts sont la solution.

Le sénateur Perrault: Selon vous, nous devons être prêts à faire ce genre de dépenses.

M. Ross: Oui, tout à fait.

Le sénateur Stollery: C'est un sujet extrêmement intéressant et vaste. En ce qui concerne la défense, personne n'a mentionné le traité de défense américano-japonais, l'un des deux seuls traités de défense que possèdent les États-Unis, en plus du traité de l'OTAN.

Les témoins ont-il réfléchi sur l'avenir du traité de sécurité nippo-américain et se sont-ils demandé si les États-Unis songent à le renégocier, à se retirer de leurs bases en Extrême-Orient ou si celui-ci servira de cadre à un traité de sécurité plus apparenté à l'OTAN en cas de désordres sur la partie continentale de ce que nous appelons à l'heure actuelle l'Asie du Nord-Est?

Mr. Job: Le traité a été reconduit l'année dernière. Nous lui accordons beaucoup plus d'importance dans un contexte régional que dans les relations bilatérales. D'après certaines études, nous constatons, comme vous le dites, que ce lien est maintenant essentiel à la stabilité de la région et que les États-Unis et le Japon devront commencer à trouver une façon d'y rendre le Japon plus responsable et plus visible.

Cela peut commencer par la planification des urgences régionales que vous avez décrites. Ce qu'il faut se demander à plus long terme, c'est quel sera le rôle des États-Unis dans la région? À l'heure actuelle, aucun État en particulier ne veut que les États-Unis se retirent et, bien sûr dans les coulisses, tout le monde pense que la présence américaine a un grand effet stabilisateur. Nous devons nous demander ce qui inciterait les États-Unis à se retirer. L'adoption par ces derniers d'une politique isolationniste pourrait être l'une de ces causes.

If the rational for U.S. troops in the region is removed — for instance, a uniting of the Koreas in a peaceful sense will remove much of the rationale for the presence of the marines in Japan — that sort thinking ahead would cause the U.S., Japan and other Asian states to be concerned.

Senator Stollery: The United States-Japan Defence Treaty is being transformed into more of a regional defence treaty even though in 1950 it was entered into because of the Korean war. If it becomes the framework of a regional defence agreement and Canada becomes increasingly involved in Asian trade, will this involve, at some point, a Canadian contribution such as that we make to NATO?

Mr. Job: Senator, I believe the prospect of a firmly institutionalized security mechanism like NATO occurring in the North Pacific and Northeast Asia is highly improbable. There is no sentiment to move towards such a firm institutionalized structure, and we fundamentally lack the common value basis we had in NATO. If we tried to form an organization such as that, it would shut out parties like Russia or China. More trouble would be caused than would be alleviated unless there were a circumstance wherein those countries would have substantially isolated themselves.

The prospect for a Canadian physical presence in an institutional structure like NATO is low. However, the prospect for Canadian participation in some multilateral response such as a crisis on the Korean Peninsula maybe somewhat higher. That is likely to be engineered through a UN-oriented mechanism of the type seen in the Persian Gulf.

The Chairman: I am sure, honourable senators, that I speak for all of us when I say we are most appreciative to Professors McGee, Job and Ross for an alarming, exciting, provocative and stimulating contribution to the work of the committee.

The next segment of our work will be quite different. We will hear from three witnesses. Mr. Winston D. Stothert, Stothert Group Inc., an engineering group, has a great deal of expertise in the area of forest products. Dr. John MacDonald, the chairman of MacDonald Detweiller, represents a company involved in telecommunications. Mr. Phil Crawford is the general manager of Simons Consulting Group, management consulting company.

It may well be that my brief introduction does not make the most important points with regard to the experience and expertise of any one of these witnesses, so I will rely on them to supplement or correct what I said where such supplementation or correction is desirable.

Mr. Winston D. Stothert, Chairman, Stothert Group Inc.: Mr. Chairman, honourable senators, it is a pleasure to be here. In the session that has ended you were given a bird's eye view of the whole picture, whereas I am more inclined to have a gnat's eye view, working perhaps more closely with the nitty-gritty. If you wish to hear about a close-up on trade and investment in the Asia Pacific region, the Honourable Raymond Chan is one of the best spokesmen and supporters we have ever had in the field of

Si la présence des troupes n'a plus sa raison d'être — par exemple, une fusion de la Corée du Nord et de la Corée du Sud dans un esprit pacifique rendra inutile la présence des fusiliers marins au Japon. Ce genre de prévision aurait de quoi inquiéter les États-Unis, le Japon et d'autres États asiatiques.

Le sénateur Stollery: Le traité de sécurité nippo-américain se régionalise même si en 1950 il découlait de la guerre de Corée. S'il devient le cadre d'un accord de défense régional et que le Canada multiplie ses échanges commerciaux avec l'Asie, faudra-t-il que le Canada apporte une contribution comparable à sa participation à l'OTAN?

M. Job: Sénateur, la mise en place d'un mécanisme de sécurité fermement institutionnalisé comme l'OTAN dans le Pacifique Nord et l'Asie du Nord-Est est très improbable selon moi. L'intention n'est pas de se diriger vers une structure institutionnalisée de ce genre et la cause commune que nous avions au sein de l'OTAN est fondamentalement absente. Si nous tentions de mettre en place une alliance du même genre, nous exclurions des parties comme la Russie et la Chine. On créerait ainsi plus de problèmes qu'on en réglerait à moins qu'une circonstance n'ait entraîné l'isolation de ces pays.

Il est peu probable que le Canada participe à une institution du genre de l'OTAN. Il est toutefois plus probable que le Canada participe à un exercice multilatéral, pour résoudre une crise dans la péninsule coréenne par exemple. L'exercice serait probablement organisé par l'entremise d'un mécanisme des Nations Unies, un peu comme cela s'est fait dans le golfe Persique.

Le président: Je suis convaincu, honorables sénateurs, que je parle en votre nom lorsque je dis aux professeurs McGee, Job et Ross que nous les remercions d'une contribution qui servira à alarmer, éveiller, provoquer et stimuler les membres du comité.

Nous passons maintenant à quelque chose de très différent. Nous entendrons trois témoins. M. Winston D. Stothert, du Stothert Group Inc., un groupe d'ingénieurs, a beaucoup d'expérience dans le domaine des produits forestiers. M. John MacDonald, président du conseil d'administration de MacDonald Detweiller, représente une entreprise de télécommunications. M. Phil Crawford est le directeur général de Simons Consulting Group, une société de conseil en gestion.

Il se peut très bien que ma brève introduction ne fasse pas ressortir les points les plus importants en ce qui concerne l'expérience et l'expertise de ces témoins. Je m'en remettrai donc à eux pour qu'ils complètent ou corrigent ce que j'ai dit lorsque cela est souhaitable.

M. Winston D. Stothert, président, Stothert Group Inc.: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis heureux d'être ici. Dans la partie de la séance qui vient de se terminer vous avez eu une vue d'ensemble de la situation. J'aurais plutôt tendance à m'attarder peut-être plus aux détails. Si vous voulez entendre une analyse détaillée sur le commerce et l'investissement en Asie-Pacifique, l'honorable Raymond Chan est vraiment le meilleur porte-parole et partisan que nous n'ayons jamais eu dans

international trade and investment in Asia Pacific region. I have nothing but the highest commendation for Mr. Chan.

Stothert Group commenced operations with its head office in Vancouver 31 years ago, although our forestry consulting division actually started 53 years ago. We provide a broad range of management and engineering services which range from market research, feasibility studies and project financing, to operations training and plant management; from engineering concept to detailed design, procurement of complete plant equipment and construction management.

We specialize in integrating expertise in these areas to provide a complete range of professional services to handle industrial, commercial and public projects from inception to completion. Our services are directed mainly towards the environment, forestry, wood products, pulp and paper, chemical plants, oil and gas facilities, thermal and hydroelectric power.

Starting in 1973, Stothert looked overseas as a way of diversifying and becoming less vulnerable to the economic downturns in the domestic market. We have carried out resource and industrial assignments in most provinces of Canada, most states in the United States, and in more than 50 other countries. More than half of our overseas work prior to 1990 was in Africa, when international funding agencies were financing parastatal industrial projects. Most of this funding has dried up for reasons with which I am sure you are familiar. Stothert's targets are for 50 per cent of its business being domestic and 50 per cent foreign.

I will outline some specific business activities of ours in the Asia Pacific region, which may provide signals with relevance to our government's foreign affairs and trade policies.

In conclusion, I will offer some comments and suggestions.

Stothert has made several forays into China with little success. We did some work on some small straw and reed grass mills and made certain recommendations. We visited them to see how they were coming along with it. They completed all our recommendations and achieved the results they had wanted. We were then asked to develop proposals for much larger projects, but there was no funding available and nothing progressed. There are many such mills in China. They have no effluent treatment. Because of the high silica content in the rice straw, normal North American processes for reduction of pollution will not function.

An interesting project that we worked on for an Ontario client in China was to use bamboo as a fibre resource. We sent a team of engineers there for a month or two to conduct a feasibility study. The client was to finance all the imported equipment and materials component with the state government providing the civil and structural works, the infrastructure components and the fibre resource. The client would take part of the production for the

les domaines du commerce international et de l'investissement en Asie-Pacifique. Je n'ai vraiment que des louanges à faire à son sujet.

Le Stothert Group a entrepris ses activités à partir de son siège social à Vancouver il y a 31 ans bien que notre division des services de consultation forestière existe depuis 53 ans. Nous offrons une vaste gamme de services de gestion et d'ingénierie: études de marché et de faisabilité, financement de projets, formation aux opérations et gestion d'usine; ainsi que concept d'ingénierie, études détaillées, acquisition du matériel d'usine et gestion de construction.

Notre spécialité consiste à offrir, dans ces domaines, toute l'expertise nécessaire à la réalisation de projets industriels, commerciaux et publics et ce, du début à la fin. Nos services sont surtout axés sur l'environnement, les forêts, les produits du bois, les pâtes et papier, les usines chimiques, les installations pétrolières et gazières, l'énergie thermique et hydroélectrique.

À partir de 1973, Stothert s'est tournée vers l'étranger pour se diversifier et pour s'armer contre les ralentissements économiques du marché intérieur. Nous avons réalisé des projets de ressources et des projets industriels dans la plupart des provinces du Canada et des États américains de même que dans plus de 50 autres pays. Plus de la moitié de nos travaux à l'étranger avant 1990 ont été exécutés en Afrique, alors que les organismes de financement internationaux subventionnaient des projets industriels parapublics. Ce financement a presque disparu pour les raisons que vous connaissez j'en suis convaincu. Stothert vise à exercer la moitié de ses activités au Canada et l'autre moitié à l'étranger.

Je parlerai de certaines de nos activités commerciales dans la région Asie-Pacifique, qui peuvent servir d'indicatifs utiles au gouvernement canadien en ce qui a trait à sa politique étrangère et commerciale.

Pour terminer, je ferai quelques observations et quelques suggestions.

Stothert a fait plusieurs incursions en Chine sans grand succès. Après avoir fait des études sur de petites usines de traitement de paille de riz et de glycérine aquatique, nous avons fait certaines recommandations. Nous sommes allés sur place afin de voir où les choses en étaient. Les usines avaient donné suite à toutes nos recommandations et avaient obtenu les résultats escomptés. On nous a ensuite demandé de préparer des propositions pour des projets de beaucoup plus grande envergure. Faute de financement, les choses sont restées en plan. Ces usines sont nombreuses en Chine. Il ne s'y fait pas de traitement des eaux usées. Étant donné la haute teneur en silice de la paille de riz, les méthodes nord-américaines normales de réduction de la pollution sont inadéquates.

Pour un client ontarien, nous avons travaillé à un intéressant projet en Chine sur l'utilisation du bambou comme fibre ligneuse. Nous avons dépêché une équipe d'ingénieurs pendant un mois ou deux pour qu'ils procèdent à une étude de faisabilité. Le client devait financer toute l'importation de l'équipement et du matériel et le gouvernement de l'État devait s'occuper de l'édition du gros oeuvre, des éléments d'infrastructure et de la ressource. Le

export market to recover its investment plus a profit and, when this was satisfied, the mill would be owned totally by the state. The project died when the state established the input cost for the bamboo was greater than that of the much higher quality wood fibre here in North America.

An excellent lead was provided for the engineering design and total equipment and material supply of a water treatment plant which would supply the needs of a population of 250,000. They were dependent on wells and the water table was dropping dramatically. Due diligence was carried out to the extent possible to determine whether the initiating agency would be able to obtain the necessary funds. They provided assurance that a foreign loan provision had been approved for the project by the Central Bank of China, drawing on Canadian government credit. We prepared a bid. The design and supply portion was about \$6 million. The bid cost us \$60,000.

The bid was accepted by the agency. However, they later advised that approval by the Central Bank had been delayed until they cleared default on two previous foreign loans. We followed up over several years and then we identified some ethnic Chinese offshore who were prepared to put money into the project for the foreign component. However, now the Central Government has imposed a duty of 30 per cent on imported foreign equipment and materials and that eliminated our opportunity to carry out the project.

Operations improvement for a new pulp mill in China, designed and built by the Chinese, has experienced difficulties. A significant loan had been made to the project by the Asian Development Bank. The bank, by a referral from our Canadian government representative, contacted Stothert to visit the mill and do a preliminary assessment. This was followed by a second assignment with several engineers from Stothert visiting the plant and preparing a detailed plan for an improvement program. This was then issued by the Asian Development Bank for bid. An unlikely bidder from the United States was successful over Stothert.

Some companies have a string of successful projects in China. Those we have checked on advised they have two key criteria. They must have a Hong Kong or Taiwan-based partner or client, and the funds must be clearly available.

We are also involved in business in India. On a visit to the Asian Development Bank in Manila, which Stothert calls on two or three times a year, it was learned that the bank had approved a \$400 million loan to India for development of the oil and gas sector in Gujarat State. Bid documents were obtained and the project was broken down. A partnering arrangement was made with an Indian construction contractor with whom Stothert had worked elsewhere in the world. We prepared the bid, working in our partner's Bombay office and our offices here during the final stages. The bid was in the order of \$50 million. It went to the

client devait participer à la production pour les marchés d'exportation de manière à récupérer son investissement et à réaliser un bénéfice. Par la suite, l'usine devait appartenir en totalité à l'État. Le projet est tombé à l'eau lorsque l'État s'est rendu compte que le coût des intrants pour le bambou était plus élevé que celui de la fibre de bois de bien plus grande qualité ici en Amérique du Nord.

Le Stothert Group a déployé une excellente initiative en vue de fournir la conception technique de même que tout l'équipement et le matériel d'une station de traitement d'eau qui satisferait les besoins de 250 000 personnes. Ces gens dépendaient de puits et la nappe phréatique diminuait sensiblement. C'est avec toute la diligence voulue que nous nous sommes efforcés de déterminer si l'organisme responsable pouvait obtenir les fonds nécessaires. On nous a assurés qu'une provision pour prêts extérieurs avait été approuvée pour le projet par la Banque centrale de Chine, en s'appuyant sur le crédit du gouvernement canadien. Nous avons préparé une offre. La partie rattachée à la conception et à la fourniture du matériel et de l'équipement se chiffrait à quelque 6 millions de dollars. La soumission nous a coûté 60 000 \$.

L'organisme a accepté l'offre. Cependant, il nous a par la suite informés que la Banque centrale retardait son approbation tant qu'il n'aurait pas remboursé deux autres emprunts extérieurs fait antérieurement. Nous avons suivi l'affaire pendant plusieurs années et nous avons trouvé des Chinois de souche à l'étranger qui étaient disposés à investir dans le projet. Cependant, comme le gouvernement central impose maintenant un droit de 30 p. 100 sur l'équipement et les matériaux étrangers importés, nous ne pouvons réaliser le projet.

Le programme d'amélioration d'une usine de pâtes et papiers, conçue et construite par des Chinois, a connu des difficultés. La Banque asiatique de développement avait consenti, pour le projet, un prêt important. Elle a communiqué avec Stothert, sur la recommandation du représentant du gouvernement canadien, pour lui demander de visiter l'usine et d'effectuer une évaluation préliminaire. Une deuxième évaluation a été effectuée par plusieurs ingénieurs de Stothert, qui ont préparé un plan détaillé devant servir de base au programme d'amélioration. La Banque a ensuite lancé un appel d'offres. C'est un soumissionnaire des États-Unis qui a décroché le contrat.

Il y a des entreprises qui ont réussi à lancer plusieurs projets en Chine. Nous avons communiqué avec certaines d'entre elles, et elles nous ont qu'il était essentiel, pour réussir, d'avoir un partenaire ou un client basé à Hong Kong ou à Taiwan, ainsi que des fonds.

Nous participons également à des projets en Inde. Lors d'une visite à la Banque asiatique de développement à Manille, où Stothert se rend deux ou trois fois par année, nous avons appris que la Banque avait consenti un prêt de 400 millions de dollars à l'Inde pour développer le secteur pétrolier et gazier dans l'état de Gujarat. Nous avons obtenu le dossier d'appel d'offres et fractionné le projet. Un partenariat a été établi avec un entrepreneur indien avec qui Stothert avait déjà collaboré ailleurs dans le monde. Nous avons préparé la soumission, travaillant dans le bureau de Bombay et dans les nôtres au cours de la dernière

National Oil Company in Delhi. They referred the bids to Engineers India Ltd., a state corporation. There was no follow-up or response. Help was sought from the Canadian High Commissioner's office but over two years nothing could be learned about the fate of the project.

In the third year Stothert was advised, after a visit to Delhi, that the project had been awarded to an Indian company. The Asian Development Bank appeared to have no involvement in the decision. In India, bids receive a 15-per-cent advantage on any part which is sourced domestically.

We had an interesting experience in Nepal. We learned of an Asian Development Bank project for a pulp and paper mill in Nepal. We obtained the bid documents. During the evaluation process the ADB played a significant role. We sought help from the Canadian representative at ADB but were told he represented three countries and could not show any favouritism by supporting the Canadian bid. We did receive support from an unexpected source, the South Korean embassy. Stothert has had a long-time working relationship with Korean companies. We won the bid despite very strong intervention by Indian competition.

We completed the studies and filed the report. There was a major flaw. The ADB had allowed, in its planning, \$30 million for the mill in Nepal. Our studies indicated the cost for a minimal simple mill would be \$50 million. We received much criticism and the second phase to design and manage construction of the mill was not awarded to Stothert.

Over time, Stothert learned it had not followed "due process" which would have been to estimate the mill in line with the ADB planned \$30 million. Then, when well into construction with \$10 million or \$15 million expended and a check estimate showing the final cost would be \$50 million, the plan was to apply for a further \$20-million loan, which could not be refused because so much had already been expended. It is interesting to note that, eight years later, the mill has not been built.

On business in Vietnam, a call was received from the World Bank in Washington, D.C. inviting Stothert to respond to a request for bids for the supply of management services at a pulp and paper mill in Vietnam, the largest such mill there. The World Bank was assisting the Swedish International Development Agency, SIDA, in the selection of a management services group for the mill in Vietnam which had been built about 10 years previously with Swedish development aid funds. Stothert bid against international competition and was awarded a three-year contract. The objective of the consultancy was to assist the management of the Vinh Phu Paper Mill at Bai Bang to become an efficient, profitable and autonomous enterprise. During the three years, productivity and sales increased from less than 50 per cent of design capacity to over 100 per cent.

étape du processus. Nous avons présenté une offre de 50 millions de dollars, que nous avons fait parvenir à la National Oil Company, à Delhi, qui, elle, a transmis toutes les offres à la Engineers India Ltd., une société d'État. Il n'y a pas eu de suivi. Nous avons demandé au Haut-commissariat du Canada de faire enquête, mais, pendant deux ans, nous n'avons eu aucune nouvelle au sujet du projet.

La troisième année, Stothert a appris, après une visite à Delhi, que le projet avait été attribué à une société indienne. La Banque asiatique de développement, semble-t-il, n'avait pas participé à la décision. En Inde, le gouvernement accorde un avantage de 15 p. 100 à toute offre provenant de sociétés indiennes.

Nous avons vécu une expérience intéressante au Népal. La Banque asiatique de développement avait lancé un projet de construction d'une usine de pâtes et papiers au Népal. Nous avons obtenu le dossier d'appel d'offres. La Banque a joué un rôle déterminant dans le processus d'évaluation. Nous avons demandé l'aide du représentant canadien qui est détaché auprès de la Banque, mais il nous a dit qu'il représentait trois pays et qu'il ne pouvait faire preuve de favoritisme en appuyant la soumission canadienne. Nous avons reçu l'aide d'une source inattendue, l'ambassade de la Corée du Sud. Stothert collabore depuis longtemps avec des entreprises coréennes. Nous avons décroché le contrat malgré la vive concurrence d'entreprises indiennes.

Nous avons terminé les études et soumis un rapport. Or, il y avait un problème majeur. La Banque asiatique de développement avait prévu 30 millions pour la construction de l'usine au Népal. Nos études indiquaient qu'il en coûterait 50 millions pour construire une usine très simple. Nous avons fait l'objet de nombreuses critiques et le contrat pour la deuxième étape du projet, soit la conception et la gestion des travaux de construction, a été confié à une autre entreprise.

Stothert a appris par la suite qu'elle n'avait pas suivi la «procédure établie», qui était de présenter une estimation qui correspondait aux 30 millions prévus par la Banque asiatique de développement. Ensuite, après avoir entamé les travaux et injecté 10 ou 15 millions de dollars dans le projet, elle aurait effectué une évaluation supplémentaire montrant que le coût total du projet s'élèverait à 50 millions de dollars. Elle aurait demandé un prêt additionnel de 20 millions, qui n'aurait pas été refusé vu les fonds déjà investis. Il est intéressant de noter que, huit ans plus tard, l'usine n'est toujours pas construite.

Pour ce qui est du Vietnam, Stothert a reçu un appel de la Banque mondiale, située à Washington, D.C., l'invitant à répondre à l'appel d'offres portant sur la prestation de services de gestion à la plus grande usine de pâtes et papiers au Vietnam. La Banque mondiale était en train d'aider l'Organisation suédoise pour le développement international à choisir une équipe de conseillers qui offrirait des services de gestion à l'usine construite 10 ans plus tôt avec l'aide de la Suède. Stothert a fait une offre et a obtenu un contrat de trois ans. L'objectif était d'aider l'usine Vinh Phu, à Bai Bang, à devenir efficace, rentable et autonome. Au cours des trois années, la productivité et les ventes ont augmenté, passant de moins de 50 p. 100 à plus de 100 p. 100.

Stothert assisted this industrial business in many aspects related to the move of the government from a centrally planned economy to a free market economy. Guidance was provided in planning and execution of the company's long-term business objectives in management of foreign exchange, financial planning, accounting practices and marketing.

In 1995 and 1996 Stothert, in conjunction with an associate, conducted a pre-feasibility study for a 120 megawatt hydroelectric power project in central Vietnam. The government is interested in the project going ahead with a build, own and operate investor.

Initial study indicated the project to be physically feasible and with the probability that electric power could be produced at competitive rates. The initial study was partially funded by CIDA through a CPPF. The next step is a completed feasibility study at a cost of \$1 million. A preliminary commitment has been obtained from a Middle East aid fund for \$250,000 to cover the in-country direct expenses. The Asian Development Bank, the IFC and private investors are interested in the project.

We have been working in the Philippines since the early 1980s, primarily with the Paper Industry Corporation of the Philippines, the largest forest industry company there. In 1994 we were asked to carry out an appraisal of the value of the operations, which resulted in acquisition by new owners. We were then asked to provide a management team for the operations and are presently continuing to manage that.

In Thailand, we carried out a major environmental impact study. Much of the country's electric power is from coal-fired plants, which have been the source of acid rain. The study included monitoring of a vast area of the northern part of the country. It was determined the problem was severe. Below certain parts of some of the valleys it would not have been possible to live for any length of time. Recommendations were made to burn limestone with the coal to reduce sulphur emissions.

Fortunately, limestone underlies the open-pit coal. This recommendation is being instituted by EGAT, the Electricity Generating Authority of Thailand. The study, which we lead, was conducted in conjunction with a Quebec-based consultant, Quebec Hydro, a Thai consulting firm, and a university in Thailand. Initial financing was provided partially by Canadian CIDA. The major second phase was paid by EGAT. There was much confusion in Sweden when SIDA awarded us that major contract in Vietnam.

Some years ago a CIDA-funded CPPF feasibility study was carried out for a potential wood products plant in Indonesia. A parastatal company with timber allocations would be a partner with other investors. When Stothert arrived in Indonesia to present the study report to the president of the parastatal company, the agent advised it would be necessary to pay, through the agent, a fee of 25 per cent of the cost of the study. Stothert refused and was unable to meet with the president. Stothert appealed to the

Stothert a prêté main-forte à l'entreprise dans plusieurs domaines, alors que le gouvernement passait d'une économie planifiée à une économie de marché. Nous lui avons fourni des conseils sur la planification et la réalisation des objectifs à long terme, la gestion des devises, la planification financière, les principes comptables et la commercialisation.

En 1995 et 1996, Stothert, en collaboration avec un associé, a effectué une étude de préfaisabilité sur un projet d'aménagement hydroélectrique de 120 mégawatts dans le centre du Vietnam. Le gouvernement est prêt à aller de l'avant avec le projet avec un investisseur qui se chargera de construire, de diriger et d'exploiter la centrale.

L'étude préliminaire indique que le projet est réalisable et que la centrale pourrait produire de l'électricité à des coûts compétitifs. Cette étude a été en partie financée par l'ACDI, par le biais du MCPP. La prochaine étape consiste à réaliser une étude de faisabilité au coût de un million de dollars. Une somme de 250 000 \$, provenant d'un fonds d'aide du Moyen-Orient, a déjà été prévue pour couvrir les dépenses directes engagées au pays. La Banque asiatique de développement, l'IFC et des investisseurs privés sont intéressés à participer au projet.

Depuis le début des années 80, nous travaillons, aux Philippines, avec la Société des industries papetières, la plus grande compagnie forestière du pays. On nous a demandé, en 1994, d'évaluer les opérations, et cette évaluation a abouti à la vente de l'entreprise à de nouveaux propriétaires. On nous a ensuite demandé de mettre sur pied une équipe pour gérer les opérations, ce que nous faisons toujours.

En Thaïlande, nous avons effectué une étude d'impact sur l'environnement. La majorité de l'électricité provient de centrales thermiques alimentées au charbon, qui sont à l'origine des pluies acides. Nous avons, dans le cadre de l'étude, effectué un suivi dans une vaste région de la partie septentrionale du pays. Nous avons conclu que le problème de pollution était grave. Dans quelques-unes des vallées, l'air était irrespirable au-delà d'un certain point. On a recommandé de brûler de la roche calcaire avec le charbon pour réduire les émissions de souffre.

Heureusement, cette pierre calcaire se trouve sous la mine à ciel ouvert. C'est l'EGAT, la Electricity Generating Authority de Thaïlande, qui a proposé cette solution. L'étude, que nous avons dirigée, a été menée de concert avec Hydro-Québec, une firme d'experts-conseils thaïlandais, de même qu'une université thaïlandaise. Le financement initial a été fourni, en partie, par l'ACDI. La deuxième phase a été financée par EGAT. Il y a eu beaucoup de controverse en Suède lorsque l'Organisation suédoise pour le développement international nous a octroyé ce contrat important au Vietnam.

Il y a quelques années, une étude de faisabilité financée par l'ACDI, par le biais du MCPP, a été réalisée en vue de construire une usine de transformation du bois en Indonésie. Une entreprise parapublique détenant des droits de coupe devait participer au projet en collaboration avec d'autres investisseurs. Lorsque nous sommes arrivés en Indonésie pour présenter notre rapport au président de l'entreprise, le représentant nous a informés que Stothert devait débourser 25 p. 100 du coût de l'étude. Stothert a

Canadian ambassador, who understood the problem quite clearly. He undertook to deliver the copies of the report personally to the president. We did not follow up on the project.

Over the last six years Stothert has provided design, equipment and material for process plant sections of a number of pulp and paper mills in Indonesia. These clients are private companies. Payment is by confirmed, irrevocable letters of credit and there have been no difficulties or unreasonable demands made on Stothert.

Several years ago, the chairman of Stothert Group participated in a Vancouver Board of Trade mission to several Southeast Asian countries. Excellent contacts with government leaders and senior business executives were pre-arranged. The mission arrived in Jakarta immediately after the East Timor riots, which were strongly subdued by government forces. The mission met with the Canadian ambassador. She advised she would accompany the mission at its meeting with a senior cabinet minister the next day. When the mission left, the minister, our ambassador, stayed back to lodge an official complaint regarding East Timor. There is no doubt she had her orders and was following them. She had evidently been unable to arrange a meeting, so she used the mission as a vehicle. The circumstances seemed to react negatively on the objectives of the Board of Trade mission.

In Malaysia we have a joint venture company with B.C. Gas International and a Buma Putra partner with its office in Kuala Lumpur. We have a separate office there with one senior management staff. She is following up on industrial project opportunities at the same time as developing local government policy and administrative systems on a for-fee basis. She also conducts Women in Development seminars and provides recommended policies in that area for a number of countries, including Indonesia.

I have some general observations and suggestions. These presentations have identified support by the Canadian government offices in these countries. Prior to the merger of trade from the former ITC Ministry with the Ministry of Foreign Affairs, the commercial and trade representatives abroad were very helpful. However, in general, the senior foreign affairs officers were not interested.

This has changed dramatically in most cases. The ambassadors or high commissioners show a very strong interest and provide positive support for Canadian business representatives in pursuit of trade and investment opportunities. Frequently, the senior post is now occupied by a person with some trade background. We should continue to emphasize trade and investment as a major function of senior foreign affairs officers overseas.

refusé et n'a pas été en mesure de rencontrer le président. Elle a fait appel à l'ambassadeur du Canada, qui comprenait fort bien le problème. Il s'est engagé à remettre des exemplaires du rapport au président. Nous n'avons pas donné suite au projet.

Au cours des six dernières années, Stothert a fourni des services de conception, de l'équipement et du matériel à plusieurs usines de pâtes et papiers en Indonésie. Il s'agit d'entreprises privées. Le paiement est confirmé par le biais de lettres de crédit irrévocables. Stothert n'a eu aucun problème et ne s'est vu imposer aucune exigence déraisonnable.

Il y a plusieurs années, le président du groupe Stothert a participé à une mission commerciale organisée par la Chambre de commerce de Vancouver dans divers pays d'Asie du Sud-Est. Des rencontres avaient été organisées à l'avance avec des dirigeants gouvernementaux et des cadres d'entreprises. La mission est arrivée à Djakarta immédiatement après les émeutes survenues dans le Timor oriental, qui ont été vigoureusement réprimées par les forces gouvernementales. Le groupe a rencontré l'ambassadrice du Canada, qui l'a informé qu'elle prendrait part, le lendemain, à la réunion prévue avec un ministre de premier plan du cabinet. À la suite du départ de la mission, le ministre et notre ambassadrice ont déposé une plainte officielle concernant le Timor oriental. Il ne fait aucun doute qu'on lui avait donné des ordres et qu'elle les suivait. De toute évidence, elle n'avait pas réussi à organiser une rencontre, de sorte qu'elle a utilisé la mission pour transmettre son message. Cette situation a eu un effet négatif sur les objectifs de la mission de la Chambre de commerce.

En Malaisie, nous avons mis sur pied une entreprise en participation avec la B.C. Gas International et une compagnie de Buma Putra, dont le bureau est situé à Kuala Lumpur. Nous disposons d'un bureau distinct dirigé par un cadre supérieur, qui évalue les possibilités industrielles tout en élaborant des politiques pour les administrations locales et des systèmes de gestion, contre rémunération. Elle organise également des colloques sur l'intégration de la femme au développement, et propose des programmes d'action dans ce domaine à un certain nombre de pays, y compris l'Indonésie.

J'aimerais maintenant faire quelques observations et suggestions générales. Ces exposés ont mis l'accent sur l'aide qu'apportent les bureaux gouvernementaux canadiens dans ces pays. Avant que l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce et celui des Affaires étrangères ne fusionnent, les représentants commerciaux à l'étranger intervenaient activement dans ces dossiers, contrairement aux hauts fonctionnaires.

La situation a beaucoup changé dans la plupart des cas. Les ambassadeurs ou les hauts commissaires s'intéressent de près aux efforts que déploient les représentants des entreprises canadiennes désireux de tirer parti des débouchés commerciaux et des possibilités d'investissement. Souvent, ces postes supérieurs sont maintenant occupés par une personne qui a des connaissances en commerce. Nous devrions continuer à mettre l'accent sur le fait que la promotion des échanges et des investissements constitue un aspect clé du travail des hauts fonctionnaires en poste à l'étranger.

It is difficult to win ADB-backed contracts involving supply of equipment and materials. There are tangible and intangible obstacles within the recipient countries. Similar contracts are won in international competition by Canadian firms when ADB loans are not involved. We recommend that the Canadian government director for the ADB and the embassy representative continue to strive for a level playing field.

Several of the projects outlined in this presentation started with a CCPF. A study has been partially funded by CIDA's Industrial Cooperation Program as a first step. Their objectives state:

The Professional Services section of the Industrial Cooperation Program consists of five mechanisms permitting eligible Canadian organizations to conduct studies and provide professional guidance and advice to potential clients in developing countries.

Many of the projects started in this way are completed with commercial funding.

Our recommendation is that, since CIDA's Industrial Cooperation Program is effective in achieving its objectives of introducing technology with job creation in developing countries while at the same time supporting Canadian business overseas, it should be continued.

Some of the projects described in this presentation and numerous others carried out by Stothert have involved placing staff on two-year contracts overseas. In most cases, the staff are Canadian nationals. Canadian employees have a reputation for more readily accepting such postings than those of some of the other developed countries. This may be partly due to the nature of Canadians, but it also may be because, on these assignments, they are free of income tax. Canadians working overseas on industrial projects influence a source of purchases from overseas by the clients and tend to guide them to Canadian manufacturers because they are most familiar with their products. This enhances Canada's export trade.

Our recommendation is to continue to allow Canadians working overseas to be free of income taxes under the terms which currently prevail. However, the two-year minimum period overseas to qualify, which is only a regulation of Revenue Canada and not law, should be reduced.

Hiring of nationals in overseas offices has been increased as a way of cutting costs. One of the disadvantages of this is that locals do not have a knowledge of Canadian goods and services, so they are unable to promote them. The recommendation is to increase the hiring of knowledgeable Canadians for trade and investment positions overseas.

In the China market, where Canadian government funding such as EDC is likely to be involved, it appears necessary for the Canadian firm to expend a significant amount of money to develop a firm price bid and win the contract before the customer can go to the Central Bank of China and determine whether the bank will agree to using parts of the EDC line of credit for the

Il est difficile d'obtenir des contrats d'approvisionnement financés par la Banque asiatique de développement. Il existe, au sein des pays récipiendaires, des obstacles tangibles et intangibles. Des contrats similaires sont attribués à des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux lorsque aucun prêt de la Banque asiatique de développement n'est en cause. Nous recommandons que le directeur canadien de la Banque asiatique de développement et le représentant de l'ambassade continuent de militer en faveur de règles du jeu équitables.

Plusieurs projets décrits dans le présent exposé ont été lancés grâce au MCPP. Une première étude a été financée, en partie, par le Programme de coopération industrielle de l'ACDI. Leurs objectifs sont les suivant:

La section des Services professionnels du Programme de coopération industrielle comporte cinq mécanismes qui permettent aux organismes canadiens admissibles de mener des études et de fournir des conseils professionnels à des clients éventuels dans des pays en développement.

Bon nombre des projets qui ont débuté de cette façon ont été menés à terme au moyen de fonds commerciaux.

Comme le Programme de coopération industrielle de l'ACDI parvient à introduire des technologies nouvelles et à créer des emplois dans les pays en développement, tout en finançant les activités d'entreprises canadiennes à l'étranger, il devrait être maintenu.

Certains projets décrits dans cet exposé et de nombreux autres réalisés par Stothert nécessitent l'envoi, à l'étranger, d'employés canadiens pour une période de deux ans. Dans la plupart des cas, le personnel est composé de ressortissants canadiens qui ont la réputation d'accepter plus facilement ces affectations que les ressortissants d'autres pays développés. Ce phénomène tient peut-être, en partie, à la nature des Canadiens, mais il se peut aussi qu'ils acceptent ces postes parce qu'ils ne paient d'impôt pendant leur séjour à l'étranger. Les Canadiens qui participent à des projets industriels exercent une influence sur les clients et ont tendance à les diriger vers des fabricants canadiens parce qu'ils connaissent mieux leurs produits. Tout ceci a pour effet de favoriser le commerce d'exportation.

Nous devons continuer d'exempter de l'impôt les Canadiens qui travaillent à l'étranger, conformément aux modalités en vigueur. Toutefois, il faudrait réduire la durée de la période d'affectation, qui est fixée à un minimum de deux ans, selon une simple règle édictée par Revenu Canada.

On a de plus en plus tendance à embaucher des ressortissants dans les bureaux à l'étranger pour réduire les dépenses. Cette mesure a ceci de négatif que ces ressortissants ne connaissent pas bien les produits et services canadiens et sont donc incapables d'en faire la promotion. Il faudrait embaucher davantage de Canadiens pour les postes à l'étranger.

En Chine, où certains projets sont susceptibles d'être financés par la SEE, l'entreprise canadienne doit débourser une somme considérable pour proposer une soumission à prix fixe et obtenir le contrat avant que le client ne puisse s'adresser à la Banque centrale de Chine afin de voir si la banque acceptera d'utiliser une partie de la ligne de crédit de la SEE pour le projet. Il faudrait

project. Our recommendation is that there should be a process wherein the Government of China will consider conditional approval of projects for Canadian funding. International funding agencies are now not only providing long-term debt for private sector projects, especially in the infrastructure area, but are also providing some equity funds. This provides the project developer with considerable support when seeking additional equity and term loans. The host country is less likely to change the rules for foreign investors when a major international agency has an interest.

Our recommendation is that, since EDC is understood to have a mandate to invest equity funds in selected projects in the private sector, this policy should be encouraged for the reason indicated.

Stothert has participated in the Team Canada missions to the Asia Pacific region led by the Prime Minister. These have provided outstanding contacts with business and government leaders in the countries visited. No other country appears to have placed such outstanding emphasis on trade and investment. Our recommendation is that Team Canada missions should be continued.

If we were passing out bouquets, a big one would go to Prime Minister Jean Chrétien.

Dr. John MacDonald, Chairman of the Board, MacDonald Detweiller: Mr. Chairman, our company was formed in my basement 28 years ago and now employs between 800 and 900 people. It is a global company. Our revenues this year are 78 per cent export, much of that from the Asia Pacific region. We have done business in all of the ASEAN and APEC countries, except Mexico and Chile. I have spent a good portion of my life travelling in the Pacific basin attempting to sell products.

We are an advanced technology company with three business areas. One of which is geo-information systems and is the part of the business for which we are best known. We build ground processing infrastructures for earth-imaging spacecraft. We have been responsible for building 80 to 85 per cent of the world's infrastructure in that area. Our second business area is what we call "space and defence," but it is mostly related to defence. The Department of National Defense is our major customer, although we are trying to develop export markets. We had a rather unpleasant experience in Korea, but we will not waste time on that. The final area of our business is aviation systems, where we are involved in automated air traffic control and aeronautical information systems worldwide.

As to my own background, I have served on just about every science and technology advisory group the Canadian government and the provincial government has managed to dream up. I served as the Canadian member of the APEC Eminent Persons Group, so

prévoir un mécanisme pour que le gouvernement chinois donne son approbation conditionnelle aux projets financés au moyen de fonds canadiens. Les organismes de financement internationaux fournissent actuellement non seulement des prêts à long terme pour les projets entrepris par le secteur privé, surtout dans le domaine de l'infrastructure, mais également des capitaux. L'entrepreneur d'un projet bénéficie donc d'un soutien considérable lorsqu'il cherche à obtenir des capitaux additionnels et des prêts à terme. Le pays hôte est beaucoup moins susceptible de modifier les règles pour les investisseurs étrangers lorsque qu'un grand organisme international participe à un projet.

Il faudrait donc continuer d'encourager la SEE à investir des capitaux dans des projets entrepris par le secteur privé, pour la raison que j'ai indiquée.

Le groupe Stothert a participé aux missions d'Équipe Canada dirigées par le premier ministre dans la région Asie-Pacifique. Elles nous ont permis d'établir des contacts fort utiles avec des gens d'affaires et des dirigeants gouvernementaux dans les pays visités. Aucun autre pays ne semble avoir accordé autant d'importance à la promotion des échanges et des investissements. Nous recommandons que les missions d'Équipe Canada se poursuivent.

Si l'on devait distribuer des bouquets, on en remettrait un immense au premier ministre Jean Chrétien.

M. John MacDonald, président du conseil d'administration, MacDonald Detweiller: Monsieur le président, notre entreprise a vu le jour dans mon sous-sol, il y a 28 ans. Elle emploie maintenant entre 800 et 900 personnes. C'est une entreprise plurinationale. Nos revenus cette année proviennent dans une proportion de 78 p. 100 de nos exportations, surtout dans la région Asie-Pacifique. Nous sommes présents dans presque tous les pays membres de l'ANASE et de l'APEC, sauf le Mexique et le Chili. J'ai passé une grande partie de ma vie dans le bassin du Pacifique, où j'essayais de vendre des produits.

Nous sommes une entreprise de haute technologie qui se spécialise dans trois grands domaines. Mentionnons d'abord les systèmes d'informatique géographique, pour lesquels nous sommes les mieux connus. Nous construisons des systèmes de traitement au sol pour les engins spatiaux munis de dispositifs de formation d'images de la Terre. Nous avons construit entre 80 et 85 p. 100 de tous les systèmes utilisés dans le monde. Nous sommes également spécialisés dans ce que nous appelons la «défense spatiale», quoique nos activités soient surtout liées à la défense. Notre principal client est le ministère de la Défense nationale, bien que nous essayions de développer des marchés d'exportation. Nous avons vécu une expérience plutôt déplaisante en Corée, mais nous n'en parlerons pas. Enfin, nous sommes spécialisés dans les systèmes d'aviation, notamment les systèmes automatiques de contrôle de la circulation aérienne et les systèmes d'information aéronautique.

En ce qui me concerne, j'ai fait partie de presque tous les conseils consultatifs sur les sciences et la technologie que le gouvernement canadien et les provinces ont mis sur pied. J'ai également fait partie du Groupe de personnalités éminentes de

I was very much involved in shaping the direction APEC is currently taking.

With that background, I would like to spend a few minutes discussing my own view of why relationships with the Asia Pacific region are extremely important for Canada. As everyone in this room knows, we have a serious fiscal problem right across the country. It is serious and will remain so for some time in spite of the very real progress that the current government is making. Economic growth is essential to working our way out of this very serious problem. We are in the unenviable position of being unable to afford a recession. If we are to beat the debt problem, economic growth is an essential. It cannot be done with cost cutting alone, although cost cutting is extremely important. According to my current figures based on the last budget, if we do not sustain an economic growth rate at least greater than 1.34 per cent, we will never get out of trouble, given the current parameters.

We are one of the world's top trading nations, particularly on a per capita basis. If one thinks about this logically, to reduce the probability of having a recession in this country, it is important to increase our trade with rapidly growing economies. In other words, a trading nation must have a growing economy and the place to trade is with nations that have economies that are growing faster than yours. There is only one place in the world where that is true — Southeast and East Asia. I would specifically exclude Japan in that description. Japan suffers from the same disease as we do.

Another extremely important factor in this context is that increasing our trading relations and paying attention to the development of broad relations, but particularly trading relations with the countries of Southeast and East Asia as well as South Asia, gives us diversity of trade. Currently and historically, trade with growing economies is and has been an important part of our recovery process from the economic difficulties we have encountered. Historically, our trading relations have been with the United States, Europe and Japan, our three largest trading partners. All of those economies are mature industrial economies, as we are and they all have the same disease, although they are not quite as sick as we are, with the exception of Italy. It is very important that we concentrate on developing strong trading relations with East and Southeast Asia and South Asia.

The question then arises, what do we have to offer? We must change our thinking. Historically, Canada's main trade was in primary resources, and it probably will be for a long time to come. If we are to be successful in the markets we are talking about here, we must change our emphasis. Indonesia, China and the Philippines are competitors in the resource business, or soon will be. What we have to offer these countries is, to some extent, resources, but our real competitive advantage is in the knowledge-based sector. In other words, what we have that they need is know-how. How we package that know-how is another matter.

l'APEC, de sorte que j'ai beaucoup contribué à façonner l'orientation actuelle de l'APEC.

Cela dit, j'aimerais prendre quelques minutes pour vous expliquer pourquoi, à mon avis, les relations avec l'Asie-Pacifique sont extrêmement importantes pour le Canada. Comme tout le monde ici le sait, nous sommes présentement confrontés à un important problème financier avec lequel nous devrons composer pendant quelque temps encore, malgré les progrès réels accomplis par le gouvernement. Nous devons miser sur la croissance économique pour sortir de cette situation. Nous ne pouvons pas nous permettre de vivre une autre récession. Si nous voulons venir à bout de notre dette, nous devons assurer notre croissance économique. Nous ne pouvons pas uniquement compter sur les réductions des dépenses, même si ce moyen est extrêmement efficace. D'après les chiffres tirés du dernier budget, si nous ne parvenons pas à maintenir une croissance économique au moins supérieure à 1,34 p. 100, nous n'arriverons jamais à nous en sortir, compte tenu des paramètres actuels.

Nous sommes l'une des principales nations commerçantes du monde, surtout par habitant. Logiquement, si nous voulons réduire les risques de récession, nous devons absolument accroître nos échanges avec les économies qui sont en plein essor. Autrement dit, une nation commerçante doit avoir une économie forte et elle doit transiger avec des pays dont les économies connaissent une croissance plus rapide que la sienne. Il n'y a qu'un seul endroit au monde où cela est vrai — l'Asie du Sud-Est et l'Asie de l'Est. J'exclus le Japon, puisqu'il est affligé des mêmes maux que nous.

Il y a un autre facteur extrêmement important qu'il convient de mentionner: l'expansion de nos relations commerciales et l'établissement de relations plus vastes, surtout avec les pays de l'Asie du Sud-Est, de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud, nous permettent de diversifier nos échanges. En effet, nos échanges avec des économies en plein essor comptent pour beaucoup dans le redressement de notre situation. Nous transigeons depuis toujours avec les États-Unis, l'Europe et le Japon, nos trois plus grands partenaires commerciaux. Ce sont toutes des économies industrielles bien établies, comme nous, et elles connaissent toutes des difficultés, peut-être pas aussi graves que les nôtres, sauf pour ce qui est de l'Italie. Nous devons absolument concentrer nos efforts sur l'établissement de relations commerciales solides avec l'Asie de l'Est, l'Asie du Sud-Est et l'Asie du Sud.

Il faut ensuite se demander ce que nous avons à offrir. Il faut changer notre façon de penser. Jusqu'ici, le Canada faisait surtout le commerce de ses ressources primaires et il continuera probablement de le faire longtemps encore. Si nous voulons percer sur les marchés dont il est question ici, il faudra réviser notre stratégie. L'Indonésie, la Chine et les Philippines sont des concurrents dans le secteur primaire ou le deviendront très bientôt. Nous avons certes des ressources à offrir à ces pays, mais notre véritable atout concurrentiel se trouve dans le secteur des services fondés sur des compétences spécialisées. En d'autres mots, c'est notre savoir-faire qui les intéresse. La façon dont nous présentons ce savoir-faire est une autre paire de manches.

Based on my experience in moving around Asia for many years, Canadians are well regarded everywhere. We are welcomed everywhere, as soon as they realize we are not Americans. We are seen as the non-threatening gateway to the North American technology base. The North American technology base is, and will be for the foreseeable future, the world's top knowledge base. Scientific and technological knowledge is at its zenith in the North American continent, and the Americans are no better at it than we are, they are just bigger.

One of the things that struck me a few years ago, which has been confirmed on many visits into Asia since then, is that an interesting dichotomy exists. In the science and technology area in North America, there is basically no money. However, we do have a lot of know-how that is, quite frankly, being largely under-utilized, particularly in the government sector but also in the academic sector, hopefully not in the industrial sector. The opposite exists in East and Southeast Asia. Those areas have a chronic shortage of technological and scientific know-how that will not be cured within, certainly, one generation and probably two, so you are looking at probably a 20-year to 30-year time frame. They do have a lot of money. They all are running on surpluses. They all have the desire to do what we did to develop our economy, that is, establish a technological base. They have a huge need for technology and for infrastructure, as well as a need for the knowledge that lies behind all of that.

Embedded in that realization is a good opportunity for those of us with the ability to go around the world and sell what they need. I came up with an idea — and it is currently being pursued — of developing a Pacific basin research network where resources are pooled. Canadians know about research networks. Although we had had an occasional failure, we have been successfully operating centres of excellence for about six years. That is currently being pursued by a group on the west coast to see if Canadians can be employed to provide knowledge which will be paid for by peoples across the ocean.

It is extremely important that Canada participate in APEC in meaningful ways. During my tenure as Canada's member of the Eminent Persons Group, my colleagues would ask me what Canada's view was on this and I would indicate that it is benign indifference, and I believed that to be true. Here on the west coast that is no longer the case, but as one crosses the Rockies and goes to the mysterious east, it tends to be more and more the case. The focus is still on the United States and Europe which are, quite frankly, declining economies.

We are a fairly substantial player in the APEC family. On a GNP basis, we number fourth. We are tied with China on a GNP basis; not on a population basis. Our GNP per capita is much

Mes voyages un peu partout en Asie pendant de nombreuses années m'ont appris que l'on tient les Canadiens en haute estime là-bas. Partout, on leur fait bon accueil dès que l'on se rend compte qu'ils ne sont pas des Américains. On nous voit comme une porte d'accès sans danger aux connaissances techniques nord-américaines. L'infrastructure technologique nord-américaine est la meilleure base de connaissances au monde et elle le demeurera dans l'avenir prévisible. Les connaissances scientifiques et technologiques sont à leur apogée en Amérique du Nord. Il ne faut pas croire que les Américains sont meilleurs que nous dans ce domaine; seulement, ils le font à plus grande échelle.

Une des choses qui m'a frappé, il y a quelques années, et que de nombreuses visites en Asie m'ont confirmé depuis lors, c'est qu'il existe une dichotomie intéressante. En Amérique du Nord, dans le domaine des sciences et de la technologie, il n'y a essentiellement pas d'argent. Toutefois, nous avons accumulé beaucoup de savoir-faire qui est — si vous me permettez de m'exprimer en toute franchise — en grande partie sous-utilisé, particulièrement dans le secteur public, mais aussi dans le monde universitaire. Il est à espérer que ce n'est pas le cas dans le secteur industriel. La situation en Asie de l'Est et du Sud-Est est tout à l'opposé. Ces régions accusent une pénurie chronique de savoir-faire technologique et scientifique qu'il ne leur sera certes pas possible d'acquérir en une seule génération, voire en deux. La pénurie là-bas durera donc probablement entre 20 et 30 ans. Par contre, elles ont à leur disposition beaucoup d'argent. Elles ont toutes un surplus économique. Elles souhaitent toutes faire ce que nous avons fait pour développer notre économie, c'est-à-dire se doter d'une infrastructure technologique. Elles sont assoiffées de technologie et d'infrastructure, de même que du savoir à leur base.

Prendre conscience de cette réalité ouvre tout plein de portes à ceux d'entre nous qui peuvent parcourir le monde et leur vendre ce dont elles ont besoin. J'ai eu l'idée — elle est actuellement à l'étude — de mettre sur pied un réseau de recherche sur le bassin du Pacifique dans lequel seraient mises en commun des ressources. Les réseaux de recherche n'ont plus de secret pour les Canadiens. Bien que nous ayons essuyé des échecs à l'occasion, dans l'ensemble, nous exploitons avec succès des centres d'excellence depuis six ans environ. Un groupe de la côte Ouest est en train d'examiner cette idée en vue de voir si des Canadiens n'ont pas des connaissances à vendre que des clients de l'autre côté de l'océan seraient prêts à acheter.

Il importe au plus haut point que le Canada fasse une participation utile au sein de l'APEC. Durant mon mandat en tant que membre canadien du Groupe de personnalités éminentes, je me faisais demander quelle était la position du Canada à cet égard. À cette question, je répondais que le Canada affichait une indifférence bienveillante, ce dont j'étais convaincu. Ici, sur la côte Ouest, ce n'est plus le cas, mais dès qu'on franchit les Rocheuses et qu'on s'aventure plus avant dans l'Est mystérieux, c'est de plus en plus vrai. Le commerce continue d'y être axé sur les États-Unis et l'Europe qui, en toute honnêteté, sont des économies en déclin.

Nous jouons un rôle plutôt important au sein de l'APEC. Ainsi, en termes de produit intérieur brut, nous figurons au quatrième rang, à égalité avec la Chine dont la population est beaucoup plus

higher. With the exception of the United States and Japan, we are in a game where the economies are roughly the same size or smaller, so we are very much a middle player. We are well respected.

APEC is a consensus-building organization. It is culturally more Asian than Eurocentric, which is good for us. It operates on a principle called "open regionalism." I can define that during the question period. Most importantly, in Bogor, in 1994, APEC leaders set the objective of free and open trade and investment in the Pacific basin by the year 2020 for everybody, and by the year 2010 for developed countries. I played a small part in putting that forward since that came straight out of the report of the Eminent Persons Group. This is a mind-boggling objective, but I see no reason why it cannot be achieved. We should be, in fact I believe we have to be, a major participant in that.

This is Canada's APEC year. I have to tell you that on my recent trip through Asia I learned some things that I found a little disturbing. The expectations of our Asian colleagues of Canada's year are not high. They do not believe Canada is going to do anything significant. However, there are a couple of things that I think are very important for Canada's APEC year. We must keep the trade liberalization bicycle rolling. That is important for us and it is important for the Pacific basin as a whole.

The topic on which Canada can make an important contribution, apart from continuing the thrust for the liberalization of trade and investment, is in the area of the environment. There are huge business opportunities for us in the long run in the environmental area in Asia Pacific. Think of the industrialization of China. The population of China is more than double the entire population of the G-7, more than double the population of the industrialized world. If India is added, it goes up to four or five times. Think of the environmental impact of the industrialization of that part of the world, which will happen, if modern environmental technologies are not employed to the utmost. We know how to do these things. There is a huge business opportunity for us there.

A key issue in this regard is how to include environmental costs in the economic equation because, if that is not done, it is very difficult to deal with.

In closing, I would comment on what Mr. Stothert said about our trade commissioners. I have said this many times in many fora without success, but it is particularly true of Asia: We rotate our trade commissioners far too frequently. Anybody who has dealt with Asia knows that, in Asian cultures, personal relationships are absolutely critical to doing business. They are important in Europe and in North America, but they are absolutely essential to do business in Asia. I do not wonder that we run into problems with

grande que la nôtre. Notre produit intérieur brut par tête d'habitant est beaucoup plus élevé. Exception faite des États-Unis et du Japon, l'économie des autres membres est à peu près la même que la nôtre ou un peu plus petite. Nous avons donc un rôle d'importance moyenne à jouer. Nous sommes très respectés.

L'APEC est un organisme dont les décisions sont prises par consensus. Sur le plan culturel, il est plus centré sur l'Asie que sur l'Europe, ce qui nous avantage. Il a pour principe le «régionalisme ouvert». Je vous en donnerai une définition quand je répondrai à vos questions. Fait plus important, à Bogor, en 1994, les dirigeants de l'APEC ont fixé comme objectif pour tous la réalisation du libre-échange et du libre investissement dans le bassin du Pacifique d'ici à l'an 2020 et pour les pays développés, d'ici à l'an 2010. J'ai contribué, bien que faiblement, à l'adoption de cet objectif puisqu'il était tiré du rapport du Groupe de personnalités éminentes. C'est un objectif époustouflant, mais je ne vois pas pourquoi on ne pourrait l'atteindre. Il faudrait y contribuer massivement et, en fait, je crois qu'il est impératif que nous le fassions.

Au Canada, 1997 est l'Année de l'Asie-Pacifique. Il faut vous dire que, durant mon dernier voyage en Asie, j'ai appris des choses qui m'ont un peu perturbé. Cette année de l'Asie-Pacifique au Canada ne crée pas beaucoup d'attentes chez nos collègues asiatiques, convaincus que le Canada ne fera pas grand-chose. Toutefois, il existe des choses très importantes que nous pouvons faire durant l'année au Canada, par exemple conserver son élan au mouvement de libéralisation du commerce. C'est important à la fois pour nous et pour le bassin du Pacifique.

Le domaine dans lequel le Canada peut faire une contribution importante, mis à part le maintien du mouvement en faveur d'une libéralisation du commerce et de l'investissement, est l'environnement. La protection de l'environnement en Asie-Pacifique nous ouvre de très grands horizons commerciaux à long terme. Ainsi, l'industrialisation de la Chine représente une véritable manne. La population de la Chine représente plus du double des populations réunies de tous les membres du G-7, plus du double de la population du monde industrialisé. Si l'on y ajoute l'Inde, cette population quadruple, voire quintuple. Imaginez l'impact environnemental qu'aura l'industrialisation dans cette partie du monde, car elle s'industrialisera, si l'on n'y fait pas une utilisation maximale des technologies environnementales. Nous savons comment le faire. C'est un énorme créneau commercial pour nous.

Un élément clé à résoudre à cet égard est la façon d'inclure le coût de la protection de l'environnement dans l'équation économique parce que, si ce n'est pas fait, il sera très difficile d'en traiter.

Avant de conclure, j'aimerais faire une remarque au sujet de ce qu'a dit M. Stothert concernant les délégués commerciaux. Je l'ai dit en vain à de nombreuses reprises, sur de nombreuses tribunes, mais c'est particulièrement vrai au sujet de l'Asie: nous changeons les affectations de nos délégués commerciaux beaucoup trop souvent. Quiconque a commercé en Asie sait que, dans la culture asiatique, les relations personnelles sont absolument cruciales. Elles ont bien sûr de l'importance en

some of our trade commissioners. They are moved so frequently they are incapable of doing their job.

With diplomats, the situation is different. However, I would strongly recommend that the government consider keeping the trade people in their positions for eight to 10 years. There are people in the department who would be happy to do that. They are students of those cultures; they speak the languages; and they are happy there. Presently, they spend a year getting to know the place; they may be effective for six months; and then they worry about their next move. By the way, there is no corporate memory.

I have been on only one of the three Team Canada missions, although I quite frequently go on my own missions. I have been with the Prime Minister once. They are successful, they are worthwhile, but their major value is here at home because they raise the profile of the importance of Asia.

The action will be in the first quarter or first half of the next century, and we must participate in it.

Mr. Phil Crawford, Vice-President and General Manager, Simons Consulting Group: Mr. Chairman, honourable senators, it is my pleasure to be here and have an opportunity to talk about H.A. Simons Ltd., and our views on how government policies can be made to enhance our business and that of Canada in the Asia Pacific. I am talking about the whole of H.A. Simons. The Simons Consulting Group, which I head, is a front-end strategic group which does a lot of the feasibility study work, the strategic thinking that takes place before major investments occur. We have teams of consultants who travel the world.

Simons, as a whole, expanded its activities substantially in the region during the 1990s. We have been pleased with the trade assistance we have received from government agencies. The Asia Pacific is a huge market potential, both in size and economic growth which create the demand for products and services. We target clients in that region, as well as others around the world who are exporting into that region and require our services. Simons also applauds the recent Team Canada trade missions. We participated in those to South America, India and Indonesia.

For those of you who are not familiar with Simons, I did attach a brief description. We are a global business, headquartered in Vancouver, which designs and manages capital projects and is committed to meeting the expectations of its customers for solutions, systems and facilities.

Europe et en Amérique du Nord, mais pas autant qu'en Asie. Il n'est pas étonnant que nous éprouvions des difficultés avec certains de nos délégués commerciaux. Ils changent si souvent d'affectation qu'ils sont incapables de bien faire leur travail.

La situation des diplomates est différente. Toutefois, je recommanderais vivement au gouvernement d'envisager la possibilité de maintenir les personnes au même poste pendant huit à dix ans. Je connais des gens au ministère qui le feraient volontiers. Ils étudient ces cultures; ils parlent la langue et ils aiment vivre là-bas. Actuellement, il leur faut un an pour s'établir, puis ils ont peut-être six mois pendant lesquels ils font un travail efficace avant de commencer à se préoccuper de leur affectation suivante. Soit dit en passant, il n'y a pas de mémoire de l'organisation.

Je n'ai fait partie que d'une des trois missions d'Équipe Canada, bien que je parte souvent en mission par moi-même. J'ai accompagné le premier ministre une seule fois. Ces missions sont utiles et elles connaissent un certain succès. Cependant, leur principale utilité est ici, au Canada, parce qu'elles mettent en valeur l'importance de l'Asie pour nous.

Tout se passera durant le premier quart ou la première moitié du prochain siècle. Il faudra en être.

M. Phil Crawford, vice-président et directeur général, Simons Consulting Group: Monsieur le président, honorables sénateurs, je me réjouis d'avoir aujourd'hui l'occasion de vous faire connaître les vues de H.A. Simons Ltd. sur les politiques et les pratiques par lesquelles le gouvernement du Canada pourrait améliorer le commerce avec la région Asie-Pacifique. Je précise que, lorsqu'il est question de H.A. Simons, il est question de tout le groupe d'entreprises. En effet, Simons Consulting Group que je dirige est un organe stratégique de première ligne qui effectue une grande partie des études de faisabilité, des études stratégiques préalables à un investissement majeur. Nous possédons des équipes d'experts qui voyagent dans le monde entier.

Simons a considérablement intensifié ses activités dans cette région au cours des années 90. Notre maison est très satisfaite de l'aide commerciale qu'elle a reçue des organismes gouvernementaux. La région Asie-Pacifique représente un marché potentiel énorme, étant donné sa taille et le rythme de sa croissance économique. La demande de produits et de services qui en résulte nous permet de viser non seulement la région elle-même, mais également d'autres pays du monde qui y exportent et qui ont besoin de nos services. Simons applaudit aussi les récentes missions commerciales d'Équipe Canada. D'ailleurs, nous avons participé à celles qui se sont rendues en Amérique du Sud, en Inde et en Indonésie.

Ceux d'entre vous qui ne connaissent pas Simons trouveront une brève description de la société en annexe du mémoire. Je précise simplement que notre société exerce partout dans le monde, qu'elle a son siège à Vancouver, qu'elle fait de la conception et de la gestion de projets d'ingénierie et qu'elle cherche avant tout à satisfaire ses clients en leur fournissant des solutions, des systèmes et des installations répondant à leurs attentes.

We focus on the excellence of our people, use of technology and partnering with others. Our chief areas of operation are in the forest industry, mining, environmental, consumer products, specialty chemicals, energy and water resources. We operate throughout Asia Pacific and currently have projects in Indonesia, Thailand, Malaysia, China, Philippines and Papua, New Guinea. We also have work going on in India, Australia and New Zealand, which I did not include in this. I obviously was unclear about the definition the committee was applying to "Asia Pacific."

The Asia Pacific region represents about 30 per cent of our Canadian business income, revenue. Presently we have approximately 130 employees. Simons has 3,000 employees in total, but we have 130 physically in the Asia Pacific region. Our revenues from Asia Pacific in the last three years probably represent about \$300 million. It is a significant area of the world for us.

As to opportunities, there is a huge population and tremendous ongoing growth. Living standards are improving in this area of the world. All of this creates a tremendous need, and we are doing our best to meet some of those challenges in the areas in which we specialize. In Southeast Asia and in the Asia Pacific region there are significant mineral resources, forest resources, energy requirements, and infrastructure needs, particularly for water and food requirements.

This is a terrific area for us to target. It is a high-opportunity market for pulp and paper projects because the fibre in Southeast Asia grows at a phenomenal rate. In British Columbia the average tree reaches harvestable size in about 70 years, and the further north you go, the longer it takes. In Indonesia we are looking at six to eight years crop rotation, so that has a terrific bearing on competitiveness. Because of the huge population, there is a large market for the products that are produced by these mills. Most of our employees currently working in the Asia Pacific region are occupied in the pulp and paper business, but we also have mineral resource discoveries ongoing. We also have a large mining group that is showing keen interest, and there are opportunities and work going on in the environmental field, water resources and food and beverage.

We have a business development team that focuses on the Asia Pacific region. We have offices in Jakarta, Bangkok and Singapore. In addition, we have a joint venture company in Australia and New Zealand which is part of the network.

Given the experience of Simons in the Asia Pacific region, I would like to talk about the issues and challenges. We focused our presentation on this and the impact on Simons' ability to compete effectively in the Asia Pacific region. These are matters that we believe are largely within the sphere of influence of the Canadian government.

Le bon fonctionnement de la société repose sur l'excellence de son personnel, sur son utilisation de la technologie et sur ses associations avec d'autres partenaires. Nos principaux secteurs d'activité sont l'industrie forestière, les mines, la protection de l'environnement, les produits de consommation, les produits chimiques spéciaux, l'énergie et les ressources hydrologiques. La société Simons travaille dans toute la région Asie-Pacifique; elle réalise actuellement des projets en Indonésie, en Thaïlande, en Malaisie, en Chine, aux Philippines et en Papouasie-Nouvelle-Guinée. Elle a aussi des projets en cours en Inde, en Australie et en Nouvelle-Zélande, projets que je n'ai pas inclus dans cet exposé. Manifestement, j'ai mal compris ce qu'entendait le comité par «Asie-Pacifique».

La région Asie-Pacifique représente environ 30 p. 100 de nos revenus d'entreprise au Canada. Actuellement, environ 130 de nos employés y travaillent. Simons emploie 3 000 personnes au total, mais 130 d'entre elles se trouvent en Asie-Pacifique. Les recettes que nous avons tirées de l'Asie-Pacifique au cours des trois dernières années ont probablement représenté environ 300 millions de dollars. C'est donc une région très importante pour nous.

Quant aux possibilités commerciales, la région a une grande population et un rythme de croissance économique très rapide. Les niveaux de vie s'améliorent dans cette région du monde. Tous ces facteurs explique la demande considérable. Nous faisons de notre mieux pour relever certains des défis qui se posent dans nos domaines de spécialisation. L'Asie du Sud-Est et l'Asie-Pacifique ont d'importantes ressources minérales et forestières, elles ont grand besoin d'énergie et d'infrastructures, particulièrement en ce qui concerne l'eau et les aliments.

Pour nous, elles représentent une excellente cible, un marché aux possibilités énormes en matière de pâtes et papiers parce qu'en Asie du Sud-Est, la fibre pousse à un rythme phénoménal. Ainsi, en Colombie-Britannique, il faut attendre 70 ans environ avant de pouvoir utiliser un arbre. Plus on va vers le Nord, plus cette période allonge. En Indonésie, la rotation des cultures se fait tous les six ou huit ans, ce qui est un net avantage sur le plan de la concurrence. Comme la population y est si importante, il existe un marché considérable pour les produits qui sortent de ces usines. La plupart de nos employés actuellement en poste dans la région travaillent dans le secteur des pâtes et papiers, mais nous y faisons aussi des découvertes minérales. Notre groupe des mines est vivement intéressé, sans compter les autres débouchés dans les domaines de la protection de l'environnement, des ressources hydrographiques et des aliments et boissons.

Nous avons une équipe de développement des entreprises qui concentre ses activités sur l'Asie-Pacifique. Nous possédons des bureaux à Jakarta, à Bangkok et à Singapour. De plus, nous participons à une coentreprise de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande qui fait partie de notre réseau.

Fort de l'expérience de Simons en Asie-Pacifique, j'aimerais vous parler des problèmes et des défis qui nous empêchent de soutenir efficacement la concurrence sur le marché de la région et qui relèvent, selon nous, de la sphère d'influence du gouvernement du Canada.

Regarding the development of industry-specific incentives for key markets, we would like the Canadian government to establish a short list of strategic industries that provide goods and services to the key Asia Pacific market. For example, telecommunications, engineering, grain, and industries which deal with environmental services. These strategic industries need incentives and teamwork to capitalize on their strengths and achieve greater market penetration. In particular, I am thinking of maximizing the return on investment, getting the biggest bang for the buck. Funds are scarce.

The development of a highly-focused team using incentives with a rifle approach and comprising members of government agencies and specific industry members would most likely bring much greater success, while a more general shotgun approach is needed for trade in general.

Simons' most formidable competitor in the Asia Pacific region is what we call "Team Finland." This is comprised of a Finish engineering company, government support through embassies and export credit agencies, together with Finish equipment vendors and banks. Finland is able to provide projects with a comprehensive array of goods and services along with timely financing. Business development is supported by their consular staff and remains focused on key industries strategically identified and targeted at specific markets. Canada is somewhat disadvantaged in pulp and paper as we now have a much smaller equipment manufacturing industry in this sector. There has been a reduction in the number of vendors of this type of equipment worldwide. They are merging and, in effect, are becoming direct competitors of consulting engineers by providing their own engineering solutions. Canada should work to offset this disadvantage through a focused Team Canada initiative to penetrate key markets. We must have a cooperative attitude towards partnering with foreign vendors so that we can achieve market share.

On the placement of industry specialists in specific consular offices, following on from the focused team approach outlined, we would recommend a strategy employed by some of our competitor nations. The industry specialist concept has not been tested significantly by the Canadian government. The practice of supporting a broad spectrum of commercial products and services has not in the past permitted this approach to be effectively developed. Canada has global expertise in certain key industries with great potential in specific markets, and we believe that this should be exploited to the best effect.

Providing specialist support to a more focused group of goods and services supplied to the Asia Pacific market would encourage success to breed success. The consular commercial sections could assist business significantly in this area. In the past we have had excellent support from the Canadian embassy staff throughout the

En ce qui concerne les mesures d'incitation destinées à certaines industries particulières, nous aimerais que le gouvernement du Canada établisse une courte liste des secteurs stratégiques pour la fourniture de biens et services aux grands marchés de la région, par exemple les télécommunications, la gestion de projets d'ingénierie, les céréales, les services de protection de l'environnement. Ces industries stratégiques ont besoin d'incitation et d'un travail d'équipe pour faire valoir leurs points forts et mieux pénétrer les marchés. Je songe notamment à maximiser le rendement sur l'investissement, à en tirer le plus possible. L'argent est rare.

La mise en place d'une équipe spécialisée, qui regrouperait des représentants d'organismes gouvernementaux et de quelques industries choisies et qui utiliserait les incitatifs selon une approche ciblée, nous assurerait sans doute des résultats bien meilleurs. On pourrait conserver une approche plus large pour le commerce général.

En Asie-Pacifique, le concurrent le plus redoutable de Simons est ce que nous appelons l'«Équipe Finlande», représentée par une société finlandaise d'ingénierie qui peut compter sur le plein appui de son gouvernement, par l'entremise des ambassades et des organismes de crédit à l'exportation, ainsi que des banques et des fournisseurs de matériel finlandais. Elle peut donc assortir ses projets d'une gamme complète de biens et services et compter sur un financement rapide. Le développement des entreprises appuyé par le personnel consulaire demeure axé sur quelques secteurs industriels importants choisis pour des raisons de stratégie et visant des marchés précis. Dans le domaine des pâtes et papiers, le Canada est légèrement défavorisé, puisque notre industrie de fabrication de matériel dans ce secteur est maintenant beaucoup plus petite. En effet, le nombre de fournisseurs de ce genre de matériel a diminué à l'échelle mondiale. Ils fusionnent et, en pratique, nous font une concurrence directe, car ils apportent leurs propres solutions en matière d'ingénierie. Pour mettre fin à ce désavantage, il faudrait que le Canada concentre ses efforts de pénétration des marchés cruciaux en y consacrant une initiative «Équipe Canada». Il nous faut adopter une attitude de coopération en ce qui concerne les partenariats avec les fournisseurs étrangers si nous voulons capturer une part du marché.

Quant à la prestation d'aide par des spécialistes sectoriels affectés à certains consulats, dans la foulée de l'approche d'équipe dont nous venons de parler, nous recommanderions une stratégie analogue à celle qu'emploient les pays concurrents. Selon nous, le gouvernement du Canada n'a pas poussé assez loin le recours à des spécialistes sectoriels. La méthode habituelle, qui consiste à appuyer une vaste gamme de produits et de services commerciaux, ne s'y prête guère. Le Canada possède un savoir-faire d'envergure mondiale dans des secteurs industriels majeurs qui ont un excellent potentiel sur certains marchés, et nous croyons qu'il faut en tirer profit au maximum.

Une aide spécialisée dans une gamme plus étroite de biens et services favoriserait les réussites, qui entraîneraient elles-mêmes d'autres réussites. Les sections commerciales des consulats pourraient donner un bon coup de pouce aux entreprises dans ce domaine. Dans le passé, nous avons reçu un excellent appui du

Asia Pacific region. However, the proposed approach would only enhance the relationship and market development.

I would like to withdraw item 3 of my brief which deals with export credit. We feel it is not pertinent.

Offshore personal taxation should be more in line with foreign competitors. Mr. Stothert mentioned that, if a Canadian is resident overseas for over two years, he has a tax-free status. However, the nature of consulting engineering is such that very often the people are overseas for shorter periods of time, perhaps six to 24 months. In that time the employee gets a credit for 80 per cent of his salary which is tax-free, and this has a maximum limit of \$80,000. That \$80,000 was put in place in 1984, when it was recognized that we needed this measure to be competitive. That \$80,000 maximum or 80 per cent has not been changed or indexed since 1984. If it was correct in those days, it should be adjusted now.

I understand that the province of Quebec also has an incentive under which, after 90 days away, the employee does not have to pay provincial tax. I am not sure about that, but I understand that is the case.

Social security treaties are another tool which deal with competitiveness. Canadian overseas residents working in countries with which we have social security treaties and who continue to pay their Canadian social security while overseas, can place us in a strong position versus many of our competitors. This is because many countries have higher social security costs than Canada and, consequently, the extension of social security treaties to certain key countries would make Canadian companies more competitive. It is understood that no Asia Pacific countries have such treaties with Canada.

Another area is the focused approach to funding support for exposing Asia Pacific customers to Canadian technology, goods and services. Over the years, the Canadian government concept of financing foreign delegates to meet with Canadian companies and attend shows has been implemented with mixed success. The biggest contributor to the lack of success has been a lack of focus and continuity. With diminished funding available and organizations pursuing the limited resource, the program may continue to falter. Only through a concerted effort by the government to establish a goal to develop an export support strategy focused on certain strategic industries and services can those limited resources be used effectively. These resources must be narrowly applied on a continual basis to select support groups in order to not marginalize their impact.

We believe there should be streamlining of procedures in Asia Pacific countries for visas and work permit renewal. A number of obstacles impede Canadian workers from performing services in foreign countries in a timely and cost-effective manner. Obtaining

personnel des ambassades du Canada en Asie-Pacifique. Néanmoins, ce que nous proposons ne fait qu'améliorer les relations actuelles et l'expansion des marchés.

J'aimerais retrancher le point numéro 3 de mon mémoire, celui qui porte sur les crédits à l'exportation. Nous estimons qu'il est sans rapport.

Par contre, il faudrait aligner de plus près la fiscalité canadienne s'appliquant aux travailleurs à l'étranger sur ce que fait la concurrence. M. Stothert a mentionné que, si un Canadien habite à l'étranger pendant plus de deux ans, son revenu n'est pas imposable. Toutefois, la nature du travail des experts-conseils en ingénierie est telle que, fort souvent, ces travailleurs vont à l'étranger pour de plus courtes périodes variant peut-être entre six et 24 mois. Durant cette période, l'employé a droit à un crédit d'impôt qui représente 80 p. 100 de son salaire, jusqu'à concurrence de 80 000 \$. Cette limite de 80 000 \$ a été adoptée en 1984, quand avait été reconnue la nécessité d'une telle mesure pour demeurer concurrentiels. Toutefois, elle n'a pas changé depuis lors. Si elle était essentielle en 1984, raison de plus pour l'ajuster maintenant!

Je crois savoir que le Québec offre aussi une incitation en vertu de laquelle, après 90 jours à l'étranger, l'employé n'a pas à payer d'impôt provincial. Je n'en suis pas sûr, mais c'est ce que j'ai compris.

Les accords de sécurité sociale sont un autre moyen de favoriser la compétitivité. Dans les pays avec lesquels le Canada a conclu des traités de sécurité sociale, nous pouvons continuer de payer, aux tarifs canadiens, les cotisations des Canadiens domiciliés et employés à l'étranger, ce qui renforce notre position par rapport à bon nombre de nos concurrents parce que, bien souvent, le coût de la sécurité sociale y est beaucoup plus élevé qu'au Canada. Par conséquent, le fait d'étendre nos accords de sécurité sociale à certains pays cruciaux rendrait les sociétés canadiennes plus concurrentielles. Nous croyons savoir qu'aucun pays de l'Asie-Pacifique n'a conclu pareil traité avec le Canada.

Un autre point serait de mieux cibler le soutien financier destiné à mettre la clientèle de la région Asie-Pacifique en contact avec la technologie, les biens et les services canadiens. Au fil des ans, le gouvernement du Canada n'a obtenu qu'un succès relatif lorsqu'il a financé les dépenses de délégués étrangers afin de permettre à ceux-ci de rencontrer des représentants d'entreprises canadiennes et d'assister à des colloques et à des foires commerciales. Cet insuccès tient surtout à l'éparpillement des efforts et au manque de continuité. Comme les fonds dont dispose le gouvernement diminuent et que plusieurs organisations cherchent à les obtenir, on peut s'attendre que le programme continuera d'être boiteux. Seul un effort concerté du gouvernement en vue d'axer sa stratégie d'aide à l'exportation sur les services et les industries les plus importants pourrait redresser la situation. Il faut continuellement restreindre les interventions à un champ étroit, de manière à se limiter à certains groupes choisis, pour ne pas marginaliser l'impact.

Selon nous, il faudrait simplifier les formalités d'obtention des visas et de renouvellement des permis de travail dans les pays de l'Asie-Pacifique. Plusieurs obstacles empêchent les travailleurs canadiens d'assurer le service en temps voulu et à bon compte

visas and renewing work permits is perhaps the biggest impediment of this nature encountered in the Asia Pacific region. In some cases, Canadian foreign residents must renew their permits every three months, which means a trip outside of the country, losing time and spending money. This procedure puts us at a distinct disadvantage versus our competitors.

It appears in some cases that this hardship is a direct result of the reciprocity of Canada's work permit and visa policies regarding residents from the Asia Pacific region coming to Canada. We recommend that Canada's policies regarding visas and work permits be examined to determine if they are an indirect impediment for Canadian industry performing services in the Asia Pacific region which require extended stays in the countries of the region. These policies should also be examined in the light of the policies of other industrialized countries competing against Canadian industry.

With government-to-government negotiations, economic interdependence and regional cooperation has increased in the Asia Pacific region, welding it into a more powerful unit. Trade and investment liberalization and economic globalization is moving rapidly, and our federal government must keep Canada well positioned in any ongoing negotiations that will occur in GATT or world trade agreements and political treaties concerning the dynamic Asia Pacific region.

Simons has confidence that our government will ensure that, through APEC and other bilateral discussions, Canada will continue to be a key player in the Asia Pacific region with good access or even further trade improvement.

In 1972 a Senate committee reported on the Pacific region. It was recognized then that Canadian business should receive government support comparable to that provided by other countries. In particular, it referred to export incentives, the tax climate, financing and export credit insurance. It seems as if nothing very much has changed. There have been changes to those things but they are key to keeping us competitive.

In a dynamic and exciting region of the world such as the Asia Pacific region, Canada is a well-placed Pacific Rim country. We must all be vigilant in ensuring at least a level playing field to ensure the success of Canadian business.

The Chairman: I am impressed by the specific recommendations we have received from these three witnesses. They will be very helpful to the committee.

Senator Andreychuk: My question is for Dr. MacDonald who indicated that Canada should put emphasis on the knowledge-based sector. I am inclined to agree that that is our strength. You say we have a 20- to 30-year time frame before Asia catches up.

dans les pays étrangers. L'obtention des visas et le renouvellement des permis de travail sont peut-être les pires obstacles dans la région de l'Asie-Pacifique. Parfois, les résidents canadiens doivent renouveler leur permis tous les trois mois, ce qui signifie qu'ils doivent sortir du pays d'accueil, ce qui leur fait perdre temps et argent. Cette procédure nous place nettement en désavantage par rapport à la concurrence.

Il semble que ces difficultés sont quelquefois la réciproque directe des règles appliquées par le Canada aux ressortissants des pays d'Asie-Pacifique qui demandent des visas et des permis de travail ici. Nous recommandons au gouvernement du Canada d'examiner ces règles pour voir si elles ne nuisent pas indirectement aux entreprises canadiennes qui vendent des services exigeant une présence prolongée dans la région Asie-Pacifique. Il faudrait aussi comparer ces règles à celles des pays industrialisés qui font concurrence à l'industrie canadienne.

Nous passons maintenant au point portant sur les négociations de gouvernement à gouvernement. L'interdépendance économique et la coopération croissante au sein même de la région Asie-Pacifique sont en train d'en cimenter la puissance économique. La libéralisation du commerce et de l'investissement, de même que la mondialisation de l'économie, avancent à grands pas. Aussi, il faut que notre gouvernement fédéral défende bien les intérêts du Canada dans toutes les négociations en cours au GATT ou dans le cadre d'accords commerciaux mondiaux et dans les traités politiques concernant la dynamique région d'Asie-Pacifique.

Simons est convaincu que, aussi bien dans le cadre de l'APEC que dans les discussions bilatérales, le gouvernement veillera à ce que le Canada continue de jouer un rôle majeur dans la région Asie-Pacifique, qu'il conserve un bon accès aux marchés, voire qu'il améliore ses échanges avec cette région.

Dans son rapport paru en 1972, le comité sénatorial sur la région du Pacifique a reconnu qu'il faudrait que le gouvernement consente aux entreprises canadiennes un appui comparable à celui qu'offrent les autres pays. Il a mentionné plus particulièrement les incitatifs à l'exportation, le cadre fiscal, le financement et l'assurance-crédit à l'exportation. Il semble que ces recommandations soient demeurées lettre morte. Elles semblent être tout aussi actuelles maintenant. Certains changements sont survenus, mais ces éléments continuent d'être d'une importance cruciale pour la compétitivité.

Il s'agit d'une région dynamique et stimulante, où le Canada est très bien placé puisqu'il possède un littoral sur le Pacifique. Aussi, il faut exercer une grande vigilance pour faire en sorte que les entreprises canadiennes y soient au moins sur un pied d'égalité avec la concurrence.

Le président: Les recommandations particulières faites par ces trois témoins m'impressionnent. Elles seront très utiles au comité.

Le sénateur Andreychuk: Ma question s'adresse à M. MacDonald selon lequel il faut que le Canada mette l'accent sur l'industrie de la matière grise. Moi aussi, j'ai tendance à croire que c'est notre force. Vous dites que nous disposons de 20 à 30

What would you specifically suggest that the federal government do, in practical terms, to improve access to Asia for the knowledge-based industries in Canada? My emphasis is generally on youth, what do we do after 20 and 30 years in the Asia Pacific region? Mr. Crawford quite rightly pointed out that the 1972 report is still on the books.

Mr. MacDonald: I will attempt to answer the second part of your question first. We had better be competitive by the time the Asians become competitive. We have a competitive advantage now in the knowledge-based sector because we have a very good educational system in this country and we produce very good people. More emphasis should be on the types of programs occurring in Capilano College where we train young Canadians to deal in the Asia Pacific region and send them abroad. The results of those programs are phenomenal. It is amazing what these kids can do. Some, in fact, are no longer kids. The program has been ongoing for some time.

To answer the question regarding what the government can do to help advanced technology and knowledge-based industries, I will relate a Korean experience so you understand the type of environment in which we must operate. We bid on a contract for a rather large reconnaissance system for the Korean military. We were told we were top technically; our bid was the lowest price; and we had the best industrial benefits package. But, the United States government told the Korean government to buy American or they would start charging money for satellite reconnaissance. We were competing against the foreign military sales organization in the United States, for which there is simply no Canadian equivalent. We cannot even come close. It is basically a military marketing organization that would boggle the Canadian mind. We had a lot of help from the embassy. They tried their best.

In the high-tech area and particularly on the military side, which is only about 20 per cent of our business, if your own government is not buying from you, you are carrying two buckets of sand into the international market. While I am not a proponent of government spending, government has an economic responsibility as well as a functional one respecting Canadian capital expenditures, not only in defence but also in the civilian area. As well, it has as a responsibility for the export implications, the development of knowledge within DND, the Ministry of Transport, Atomic Energy of Canada, and the development of a culture. That certainly exists in other countries.

The Canadian government has to behave in ways that are competitive with how other governments behave in dealing with their industries. We have this gigantic debt problem and that is very difficult to deal with at the moment, so we must get out of

ans avant que l'Asie ne nous rattrape. Que proposez-vous plus particulièrement au gouvernement fédéral pour améliorer concrètement l'accès de l'industrie de la matière grise du Canada à l'Asie? J'insiste plus particulièrement sur la jeunesse. Que ferons-nous au bout de 20 et de 30 ans dans la région d'Asie-Pacifique? M. Crawford a souligné à juste titre que le rapport de 1972 est demeuré sans suite.

M. MacDonald: Je commencerai, si vous le permettez, par répondre à la seconde partie de votre question. Il vaudra mieux pour nous être compétitifs lorsque les pays de cette région le deviendront. Pour l'instant, nous jouissons d'un atout dans l'industrie de la matière grise parce que nous avons un excellent système d'enseignement au pays qui forme des travailleurs très compétents. Il faudrait insister davantage sur les programmes comme ceux du collège Capilano où de jeunes Canadiens apprennent comment transiger en Asie-Pacifique avant d'y aller travailler. Ces programmes donnent des résultats phénoménaux. Vous seriez étonnés de voir ce que peuvent faire ces jeunes dont certains, en fait, ne sont déjà plus si jeunes. En effet, le programme est offert depuis quelque temps déjà.

En réponse à la question que vous m'avez posée concernant ce que le gouvernement peut faire pour aider l'industrie de la matière grise et de la technologie de pointe, je vais vous décrire une expérience vécue en Corée afin de bien vous faire comprendre le genre de climat dans lequel nous évoluons. Nous avons soumissionné pour l'obtention d'un contrat des militaires coréens concernant un système de reconnaissance plutôt important. On nous a dit que, sur le plan technique, nous étions les meilleurs, que notre soumission était la plus basse et que nous offrions les meilleurs avantages industriels. Toutefois, le gouvernement des États-Unis a exigé du gouvernement de la Corée qu'il achète le système américain, sans quoi il menaçait de lui facturer la reconnaissance par satellite. Nous étions en concurrence avec l'organisme américain de ventes de matériel militaire à l'étranger, pour lequel il n'existe tout simplement pas de pendant canadien. Rien ici ne peut s'en rapprocher. Il s'agit d'une énorme machine de mise en marché militaire qu'auraient peine à concevoir les Canadiens. L'ambassade nous a beaucoup aidé. Elle a fait de son mieux.

Dans le domaine de la haute technologie, particulièrement de la haute technologie utilisée à des fins militaires, qui ne représente que 20 p. 100 environ de notre activité, si votre propre gouvernement n'achète pas de vous, vous êtes désavantagé au départ, sur un marché international. Bien que je ne prône pas des dépenses gouvernementales, le gouvernement a tout de même une responsabilité à la fois économique et fonctionnelle à l'égard des dépenses d'investissement canadiennes, non seulement dans le domaine de la défense, mais aussi dans le domaine civil. Il lui incombe aussi de voir aux répercussions de ses politiques sur les exportations, à l'acquisition de savoir à la Défense nationale, aux Transports, à Énergie atomique du Canada et au développement d'une culture. C'est certes ce qui se fait ailleurs.

Il faut que le gouvernement du Canada accorde à son industrie un traitement comparable à ce que font d'autres gouvernements. Nous avons une dette publique astronomique. Il est très difficile de composer avec elle actuellement. Il faut donc commencer par

trouble and then start doing some of these things. I would not advocate the Canadian government do anything more than be very cognizant of what it takes to be competitive and what the role of the government, as well as consider what is being done by other governments.

In the advanced technology sector, certainly at the scientifically top end of it, which is where we play, like it or not, governments are very important customers. Most of our customers around the world are governments, simply because of what we do. I wish it were not so, but that is the way it is.

Senator Andreychuk: Mr. Stothert, you were advocating for more Canadian trade people because their expertise is in Canadian goods and services. We know that some would like trade commissioners to stay overseas longer. I note the government recently moved to keep locally engaged staff in place, and to provide them with further training so they may become more expert in their areas of responsibility. I agree that Canadians have to be there at least 10 years in order to make the proper linkages. Where we have been successful in trade is where we have had locally engaged and trained staff who have been there for a long time, and who are well respected, well educated and well plugged into the nuances of the internal system. I gathered that, from your point of view, that had not been the case. Am I correct in that assumption?

Mr. Stothert: Both the Canadian embassies and high commission offices where we have worked, the nationals that we have been exposed to, do not seem to have had that depth of experience.

Senator Andreychuk: Some businesses and industries have given full credit to government staff. I am not referring only to the Canadian staff at the embassy but to those locally engaged individuals who recognized exactly what was going wrong and were able to push the buttons quickly enough so that the Canadian expertise could deal with the problems. Having served overseas, I know that to be a fact.

Mr. Stothert: I am pleased to hear that those who have been staying on for a time are providing that type of service. Regarding the frequency of change of our senior commercial secretariat, we have seen occasions where a large office overseas with three or four people engaged in trade and investment will all be moved within six months. That can be avoided.

Mr. MacDonald: The performance of trained people at our embassies and high commissions is very dependent on the individuals. Some are very good and some are awful. I have had ambassadors and trade people lobby me to go to Ottawa and request that an individual not be moved. The person did not want to move. Nevertheless, they moved him. I have a theory that there is an outfit in the Pearson Building that makes its living by moving people. Get rid of that outfit and the problem will be solved!

l'éliminer avant de prendre certaines mesures. Je ne préconise pas que le gouvernement du Canada fasse plus que d'être très conscient de ce qu'il faut pour être compétitif, du rôle qu'il a à jouer et de ce que font les autres gouvernements.

Dans le secteur des technologies de pointe, du moins dans le domaine scientifique qui nous concerne, que cela plaise ou non, les gouvernements sont de très importants clients. La plupart de nos clients dans le monde sont des gouvernements, tout simplement à cause de notre domaine d'activité. J'aimerais qu'il en soit autrement, mais voilà, c'est ainsi!

Le sénateur Andreychuk: Monsieur Stothert, vous préconisiez un plus grand recours aux délégués commerciaux canadiens en raison de leurs compétences en biens et services canadiens. Nous savons que certains aimeraient que les délégués commerciaux aient des affectations plus longues. Je remarque que le gouvernement a récemment pris des mesures pour maintenir en place des employés engagés sur place et pour leur offrir du perfectionnement afin qu'ils acquièrent peut-être plus de compétences dans leur domaine de responsabilité. Il faut que les Canadiens demeurent là pendant au moins 10 ans avant de pouvoir se faire des relations utiles, j'en conviens. Nous avons eu de bons échanges commerciaux là où nous avons engagé du personnel sur place, que nous l'avons formé et que nous l'avons gardé en poste pendant longtemps, des employés qui sont respectés, qui ont une bonne instruction et qui comprennent bien toutes les nuances de la machine interne. D'après ce que vous avez dit, j'en conclus que ce n'était pas le cas, pour vous. Ai-je raison?

M. Stothert: Tant les ambassades canadiennes que les hauts-commissariats avec lesquels nous avons travaillé, les nationaux que nous avons rencontrés, ne semblent pas avoir cette connaissance poussée.

Le sénateur Andreychuk: Certains dirigeants d'entreprise et capitaines industriels ont attribué leur succès aux employés du gouvernement. Je ne parle pas uniquement d'employés canadiens affectés aux ambassades, mais aussi des personnes engagées sur place qui ont de suite vu ce qui clochait et qui ont réussi à réagir avec suffisamment de rapidité pour régler les problèmes. Comme j'ai moi-même travaillé à l'étranger, je sais que c'est vrai.

M. Stothert: Je me réjouis d'apprendre que ceux qui ont une affectation prolongée assurent ce genre de service. Pour ce qui est de la fréquence de rotation des principaux agents de commerce, il est parfois arrivé que les trois ou quatre agents de commerce et d'investissement d'un important bureau à l'étranger soient tous réaffectés en l'espace de six mois. Il y a moyen d'éviter cela.

M. MacDonald: Le rendement des agents formés à nos ambassades et dans nos hauts commissariats est énormément fonction des qualités personnelles de chacun. Certains sont très bons, d'autres le sont beaucoup moins. Des ambassadeurs et des entreprises m'ont déjà demandé d'intervenir à Ottawa pour éviter une mutation. L'employé lui-même ne voulait pas de la mutation. Il a néanmoins été muté. Je pense qu'il existe un service à l'édifice Pearson dont le travail consiste à réaffecter les gens. Débarrassons-nous-en, et il n'y aura plus de problème!

I would imagine the same is true for the locally-engaged staff. My experience with locally engaged staff has not been positive, but that may be the luck of the draw.

Senator Andreychuk: There is also the cost of moving. The media continually highlights the fact that it costs a minimum of \$25,000 per family member to move.

The Chairman: We have identified a concern which we will certainly bring forward in our report.

Senator Corbin: Dr. MacDonald mentioned the huge business opportunities in the realm of the environment. I would like you to expand on that and also tell us what the concerns are from the Asian point of view in this field. Are they concerned with the quality of their environment? Have they been able to establish norms and policies in terms of a decent quality of life? What are the challenges? How can we as Canadians and North Americans respond to their expectations and needs? In your own firm, sir, what have you to offer in terms of qualified environmentalists to assist not only your business concerns but the challenges presented by these various countries?

The Chairman: Senator Corbin, may I supplement your question before Dr. MacDonald replies, because I had that same question in mind with a different slant?

Senator Corbin: Certainly.

The Chairman: Assuming that governments in these areas are aware of the concern, what about the capacity to finance the environmental facilities?

Mr. MacDonald: Those are many-faceted questions. Let me begin with the opportunities. The root of the opportunity is the desire and the ability now of many Asian nations to begin to move up the economic ladder. This means increased energy generation, increased transportation. Has anyone attempted to drive a car in Bangkok? Kuala Lumpur and Jakarta are just as bad. That is the root of the problem.

Do Asian governments have the proper standards and understand the problem? The answer to that is mixed, but by and large, no. Like all human beings, they only respond when the problem becomes acute, such as the Bangkok traffic problem. In places like Singapore it is well understood and well under control, but in other places it is not at all. Certainly they do not have the kinds of environmental standards that we have in North America, with the odd exception like Singapore.

The question of providing the capital is why I raised the issue of the internalization of environmental cost. We have some research institutions in this country that deal with those issues. I am a long way from being an expert. When making of an investment or assessing the cost of a project in the modern world, with our current knowledge and the way we do business, the true

J'imagine que c'est aussi le cas des employés engagés sur place. Mes contacts avec ces employés n'ont pas été bons, mais j'ai peut-être tout simplement été malchanceux.

Le sénateur Andreychuk: Il ne faut pas oublier le coût de la réinstallation. Les médias passent leur temps à nous rappeler que la réinstallation de chaque membre de la famille coûte au bas mot 25 000 \$.

Le président: Voilà une préoccupation que nous mentionnerons certes dans notre rapport!

Le sénateur Corbin: M. MacDonald a mentionné les immenses possibilités commerciales qui s'offrent dans le domaine de l'environnement. J'aimerais que vous m'en disiez davantage à ce sujet et que vous nous décriviez les préoccupations de l'Asie dans ce domaine. Est-elle préoccupée par la qualité de son environnement? A-t-elle pu établir des normes et des programmes en vue de préserver une qualité de vie décente? Quels défis doit-elle relever? Comment pouvons-nous, en tant que Canadiens et Nord-Américains, satisfaire à ses attentes et à ses besoins? Qu'a votre propre entreprise, monsieur, à offrir en termes d'environnementalistes qualifiés en vue non seulement de promouvoir vos intérêts commerciaux, mais aussi d'aider ces divers pays à relever les défis?

Le président: Sénateur Corbin, puis-je poser une question supplémentaire avant que M. MacDonald ne réponde, parce que je m'interrogeais à ce même sujet, mais sous un autre angle?

Le sénateur Corbin: Faites, je vous prie.

Le président: Si l'on suppose que les gouvernements de ces régions sont conscients de la préoccupation, sont-ils capables de financer les installations voulues?

M. MacDonald: Ces questions recouvrent bien des éléments. Je commencerai par parler des possibilités commerciales. Ces possibilités viennent du fait que de nombreux pays d'Asie souhaitent se hisser dans l'échelle économique et en sont maintenant capables. Cela se traduit par une demande accrue d'infrastructures de production d'énergie et de transport. L'un d'entre vous a-t-il déjà essayé de rouler en automobile à Bangkok? La situation n'est guère plus reluisante à Kuala Lumpur ou à Jakarta. C'est le cœur du problème.

Les gouvernements d'Asie ont-ils les bonnes normes en place et comprennent-ils le problème? Ma première réaction serait de vous donner une réponse mitigée, mais, dans l'ensemble, non, ce n'est pas le cas. Comme tous les autres êtres humains, ils ne réagissent qu'à des crises, par exemple aux problèmes de circulation qu'éprouve Bangkok. Dans des endroits comme Singapour, le problème est bien compris et bien maîtrisé. Cependant, ailleurs, il ne l'est pas du tout. Ils n'ont certes pas le genre de normes de protection environnementale que nous avons ici, en Amérique du Nord, mis à part Singapour.

La capacité de financer de telles mesures est la raison pour laquelle j'ai parlé d'internaliser le coût de la protection environnementale. Il existe ici des établissements de recherche qui se spécialisent dans ce domaine. Moi-même, je suis loin d'être un expert. Quand on décide d'investir dans un projet ou d'en évaluer le coût, de nos jours, étant donné nos connaissances actuelles et la

cost of environmental degradation is not part of the equation. We do not know how to do that yet. If we do not learn how to do it, we will run into some very serious problems.

In a few weeks I will go to France to attend a meeting of a committee of what is called the "IGBP," International Geosphere Biosphere Program. Our concern is carbon dioxide in the atmosphere and how to measure it. We try to model the atmosphere and the atmosphere-oceanic interface. The problem is serious and it is potentially a runaway problem. Some models predict that there will be a greenhouse effect and thermal runaway. Other models predict there will not be. The problem is, if we do not pay attention to the problem and the people that say it will go into runaway are correct, by the time it is understood it will be too late and we will have a disaster on our hands that will make the Canadian debt look like child's play. Those are the kinds of issues one is dealing with here. They are long-term quality-of-life issues.

A question was asked on whether Asians have the same view of quality of life that we do. Within their own cultural context, they do. We all know the horror stories in Japan. We all know about Minamata disease. People there are aware. Whether these matters will be raised in our consciousness is another matter.

Since our company is one of the top companies in the earth observation business, our main contribution is global resource and environmental reconnaissance and we provide some of the tools for that. That is why I am aware of what is going on in this area.

Mr. Stothert: On the industrial side, not with respect to automobiles, in our experience, especially in green-fields operations, without exception, the host countries have asked us to provide the same kind of standards in environmental controls and pollution controls as we have in North America. We would not do otherwise, nor would any other Canadian consultants of any reputation.

Senator De Bané: You have stated that those countries, like Canada, have a lot of natural resources but that we have an edge in knowledge-based activities. Except for a specialized niche such as the one Dr. MacDonald is involved in, what edge do we have? Japan, with a population half that of the United States, produces more engineers per year than the United States, and every year it registers almost as many patents as the United States. Korea is offering to buy the electronics side of Thompson in France because the government of France cannot manage it properly. Do we really have an edge in straightforward engineering?

I know that Dr. MacDonald's company is in a very specialized niche, but do the companies of Mr. Stothert or Mr. Crawford have something that they do not already have in those countries?

façon dont nous transigeons, le coût réel des dommages environnementaux n'entre pas dans le calcul. Nous ignorons encore comment le faire. Si nous n'apprenons pas à le faire, nous éprouverons de très graves difficultés à un certain moment donné.

Dans quelques semaines, je dois me rendre en France pour assister à une réunion du comité chargé du Programme international géosphère-biosphère, que l'on appelle communément le PIGB. Ce comité se préoccupe du dioxyde de carbone en présence dans l'atmosphère et de la façon de le mesurer. Nous sommes en train d'essayer de concevoir un modèle de l'atmosphère et des échanges atmosphère-océan. Le problème est grave, et nous risquons de ne plus pouvoir le maîtriser. D'après certains modèles, il y aura un effet de serre qui perturbera peut-être l'équilibre climatique. D'autres modèles prédisent qu'il n'y en aura pas. Par contre, si nous ignorons le problème et que les événements donnent raison à ceux qui disent qu'il y en aura, quand nous en prendrons conscience, il sera trop tard, et nous serons confrontés à une crise à côté de laquelle la dette canadienne semblera négligeable. Voilà le genre de questions auxquelles on s'attaque. Ce sont des questions mettant en jeu la qualité de vie à long terme.

Quelqu'un a demandé si les pays d'Asie ont la même définition de la qualité de la vie que nous. Dans leur propre contexte culturel, effectivement. Nous avons tous entendu parler des histoires d'horreur survenues au Japon. Nous connaissons tous la maladie de Minamata. Les gens là-bas en sont conscients. Par contre, allez savoir si elles nous inciteront à plus de prudence!

Comme notre entreprise est un des leaders mondiaux en observation de la Terre, notre principale contribution est la reconnaissance mondiale des ressources et de l'environnement, et nous fournissons certains outils pour le faire. C'est pourquoi je suis au courant de ce qui se passe dans ce domaine.

Mr. Stothert: Du côté industriel, non pas en construction automobile, mais surtout dans les exploitations de nouveaux sites, sans exception, les pays d'accueil nous demandent de respecter les mêmes normes de protection environnementale et antipollution qu'en Amérique du Nord. De toute façon, nous n'agirions pas autrement, pas plus que les autres consultants canadiens de bonne renommée.

Le sénateur De Bané: Vous avez dit que ces pays, comme tout le Canada, ont des ressources naturelles abondantes, mais que nous les devançons dans le domaine du savoir. De quels atouts disposons-nous, exception faite des niches spécialisées comme celle de M. MacDonald? Le Japon, dont la population représente la moitié de celle des États-Unis, produit plus d'ingénieurs chaque année que les États-Unis et, chaque année encore, il enregistre presque autant de brevets que les États-Unis. La Corée a offert d'acheter la division électronique de Thompson, en France, parce que le gouvernement français est incapable de bien la gérer. Avons-nous réellement une avance en simple ingénierie?

Je sais que l'entreprise de M. MacDonald a une niche très spécialisée, mais les entreprises de M. Stothert et de M. Crawford offrent-elles des biens et services que n'ont pas déjà ces pays?

Mr. Stothert: We collaborate with companies from other countries. I mentioned collaboration with Korean companies. We built a pulp and paper mill in Bangladesh with a Korean company. We had a project worth \$4 million in fees on which we worked with a Korean company in Cuba. That is currently on hold.

There is an obvious need for some of the expertise we have in the engineering field, in the project management field, and sometimes in finance. Asia does have more engineers. However, I would make a personal observation on the Asian way of study. Students get very high marks in their examination subjects because they study with blinders, by concentration and by rote. Our engineers have a broader background and a broader view. I would not want to be quoted on this but, once their engineers have been shown how to do something, they do it again and again very well. Our engineers have more initiative and more ingenuity because of their background. That is cultural, and we will continue to have that advantage for quite some time.

Mr. MacDonald: I endorse what Mr. Stothert has said. One of our major customers is the Japanese space agency and, from our dealings with them, I can tell you that what he said is true.

Mr. Crawford: In the Asia Pacific region the majority of the companies definitely need Canadian expertise. However, I would exclude Japan from that statement. Other countries such as India and Korea have excellent engineers, but Canada can capitalize on that by following the "Nike" formula, one might call it, where a lot of the "grunt" engineering work can be done overseas. It would still be a Canadian project, but some of the work could well take place in, say, India. I am aware of a company in Germany that is doing that right now. It is all done on the Internet. The job is managed in Germany and the work is done in India. That sort of thing will likely occur more often in the long term.

Senator Perrault: Mr. Chairman, these three presentations are excellent. Mr. Stothert, you have provided details of certain projects which can only be described as horror stories in that, after a major investment of effort and money, something which was beyond your control went wrong.

Are we providing sufficient protection for Canadian companies that venture abroad on this wild whirl of international engineering? Yesterday architects appearing before the committee stated an insurance program was needed. They had lost a great deal of money on overseas projects, obligations had not been fulfilled, and certain countries had reneged on their promises and pledges.

Do we need an enhanced insurance program to help companies such as yours in their overseas endeavours?

Your presentation indicates that you are in a very high-risk occupation. What percentage of your projects have to be aborted for reasons beyond your control?

M. Stothert: Nous collaborons avec des entreprises d'autres pays. J'ai mentionné entre autres des entreprises coréennes. Nous avons bâti une usine de pâtes et papiers au Bangladesh, de concert avec une entreprise coréenne. Nous avions aussi en cours à Cuba, de concert avec une société coréenne, un projet de 4 millions de dollars qui est actuellement en veilleuse.

De toute évidence, il existe une demande pour certaines compétences que nous avons dans le domaine de l'ingénierie, de la gestion de projets et, parfois, de la finance. L'Asie compte effectivement plus d'ingénieurs. Cependant, j'aimerais faire une remarque personnelle au sujet de l'enseignement en Asie. Les étudiants obtiennent de très fortes notes dans leurs matières de spécialisation parce qu'ils étudient avec des œillères, en se concentrant sur un seul sujet et en l'apprenant par cœur. Nos ingénieurs ont une formation plus générale et une meilleure vue d'ensemble. J'aimerais que ceci reste entre nous, mais une fois qu'on a montré à leurs ingénieurs comment faire quelque chose, ils le font bien. Par contre, nos ingénieurs à nous ont plus d'initiative et plus d'ingéniosité en raison de leur formation. C'est une différence culturelle, et nous continuerons de jouir de cet avantage pendant quelque temps encore.

Mr. MacDonald: Je suis entièrement d'accord avec ce qu'a dit M. Stothert. Un de nos principaux clients est l'agence spatiale nipponne. Je puis vous confirmer que ce qu'il dit est vrai.

Mr. Crawford: Dans la région Asie-Pacifique, la majorité des entreprises ont absolument besoin des compétences canadiennes. Cependant, j'exclurais le Japon. D'autres pays comme l'Inde et la Corée ont d'excellents ingénieurs, mais le Canada peut en profiter en adoptant, si je puis m'exprimer ainsi, la formule «Nike», en faisant faire à l'étranger une grande partie des travaux de génie de base. Le projet demeurerait canadien, mais une partie des travaux pourrait s'effectuer, par exemple, en Inde. Je connais une entreprise allemande qui procède ainsi actuellement. Tout s'effectue sur Internet. Le travail est géré à partir de l'Allemagne, mais il est effectué en Inde. Il est probable que ce genre de choses se produira de plus en plus souvent à long terme.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, ces trois exposés étaient excellents. Monsieur Stothert, vous nous avez décrit des projets qui sont de véritables cauchemars, en ce sens qu'après de nombreux efforts et beaucoup d'argent, ils ont échoué pour des circonstances indépendantes de votre volonté.

Protégeons-nous suffisamment les entreprises canadiennes qui s'aventurent à l'étranger dans ce monde fou de l'ingénierie internationale? Hier, des architectes qui ont témoigné devant le comité ont dit qu'il fallait mettre sur pied un programme d'assurance. Ils avaient perdu beaucoup d'argent dans des projets à l'étranger, des obligations n'avaient pas été respectées, et certains pays étaient revenus sur leurs promesses et engagements.

Avons-nous besoin d'un meilleur programme d'assurance pour aider des sociétés comme la vôtre dans leurs entreprises à l'étranger?

D'après votre présentation, le travail que vous faites comporte de très grands risques. Quel est le pourcentage de vos projets qui ont dû être abandonnés en raison de circonstances indépendantes de votre volonté?

Mr. Stothert: Part of the insurance is provided by our experience. You know the old saying that good judgment comes from bad experience and good experience comes from judgment. We have to use the rifle-shot approach that someone else mentioned. You have to be very selective in the projects you go after. You cannot get carried away with enthusiasm.

Senator Perrault: Do you need a local person on site?

Mr. Stothert: Sometimes you must have a local representative to help you. That is essential in most developing countries and Asian countries.

I do not know how one could introduce any kind of an insurance program. I mentioned the CIDA CPPF program which, in a way, is that sort of program because it provides some of the funding for you to get your feet wet and determine whether there is a real project and whether it can be feasible. By then you ought to have a better idea of whether there are some major pitfalls or not.

Senator Perrault: This is a case perhaps of high risks and high rewards, so you really are not that enthusiastic about the idea?

Mr. Stothert: We have not found the high rewards yet, but we are still looking.

Senator Perrault: Dr. MacDonald, certainly your company has come a long way from that day in the basement 28 years ago. For the information of some of my colleagues around the table, the MacDonald Detweiller company is not only a great Canadian success story but a great west coast success story. In how many countries have you had projects during the life of this company? Do you have a dollar estimate of what it has meant to the country? I know that is a tough question.

Mr. MacDonald: I have lost count of the number of countries we deal in. I have been to every continent except Antarctica. Thus far, we have dealt with all of the Asian economies except for what was formerly known as French Indochina. We will be there soon. We have done business in all of the European countries and some of the East European countries even before the Berlin Wall fell. We have done business in over half of the Latin American countries and a few African ones. In the Middle East we have done business on both sides of the fence.

By the last count, collectively, our company employees speak 34 languages. Our receptionist has a data base on our computer terminal and if she is talking to someone on the telephone who is having trouble with the language, all she has to do is determine what the language is and then connect him with someone who can look after the person in his own language.

Senator Perrault: You would like the government to play a more activist role in this process. If there were some specific action that the government could take in this year to assist our campaign to capture more of the world's advanced technology business, what would that action be?

M. Stothert: Notre expérience est une forme d'assurance. Vous connaissez le vieil adage selon lequel les mauvaises expériences vous apprennent le discernement. Nous devons être très sélectifs dans les projets que nous choisissons. Nous ne pouvons pas nous laisser emporter par notre enthousiasme.

Le sénateur Perrault: Avez-vous besoin d'une personne de la région sur place?

M. Stothert: Parfois nous avons besoin de l'aide d'un représentant local. C'est essentiel dans la plupart des pays en développement et des pays asiatiques.

J'ignore comment on pourrait mettre sur pied un type quelconque de programme d'assurance. J'ai parlé du mécanisme canadien de préparation de projets qui est un programme de l'ACDI et qui se rapproche d'une certaine façon de ce type de programme parce qu'il assure une partie du financement grâce auquel on peut déterminer si un projet existe bel et bien et s'il est faisable. On sait alors mieux si un projet comporte des risques importants.

Le sénateur Perrault: C'est peut-être une question de grands risques et de grandes récompenses, donc l'idée ne vous enthousiasme pas vraiment?

M. Stothert: Nous n'avons toujours pas trouvé ces récompenses mais nous poursuivons nos recherches.

Le sénateur Perrault: Monsieur MacDonald, il ne fait aucun doute que votre société a fait du chemin depuis qu'elle a été créée dans votre sous-sol il y a 28 ans. Pour l'information de certains de mes collègues ici présents, la société MacDonald Detweiller n'est pas seulement la belle histoire d'une réussite canadienne mais la belle histoire d'une réussite de la côte Ouest. Depuis sa création, dans combien de pays votre société a-t-elle mis sur pied des projets? Pouvez-vous nous donner une idée de ce que cela a représenté en dollars pour le pays? Je sais que c'est une question difficile.

M. MacDonald: Je ne sais plus avec combien de pays nous faisons affaire. J'ai traité avec tous les continents sauf l'Antarctique. Jusqu'à présent, nous avons traité avec tous les pays asiatiques sauf l'Indochine française. Nous y serons bientôt. Nous avons fait du commerce dans tous les pays européens et dans certains pays de l'Europe de l'Est avant même la chute du mur de Berlin. Nous avons fait des affaires dans plus de la moitié des pays d'Amérique latine et dans quelques pays africains. Au Moyen-Orient, nous avons commercé avec les deux camps.

Selon nos chiffres les plus récents, notre société peut commercer en 34 langues. Notre réceptionniste possède une base de données informatiques qui lui permet d'acheminer un interlocuteur vers une personne qui peut s'en occuper dans sa langue.

Le sénateur Perrault: Vous aimeriez que le gouvernement joue un rôle plus actif dans ce processus. S'il existait des mesures particulières que le gouvernement pouvait prendre cette année pour nous aider à accroître notre présence sur les marchés mondiaux de la haute technologie, quelles seraient-elles?

Mr. MacDonald: I am not a proponent of increasing government spending under the current circumstances. We all recognize that, financially, the government has its hands tied to a large extent.

The government should help to build the credibility of the Canadian knowledge-based industry in various ways. One of the most effective programs that we had in the past, which I think still exists, was PEMBY. For years we had a revolving charge account. We would get a little money, go out and win a job, pay the money back, and then we would borrow it again and find another job. That was a good little program. It was inexpensive and very effective.

The point has already been made several times about giving a trade commissioner the tools and the time to get to know the environment. That is absolutely critical in Asia. We would save money if we pursued that.

It would be advisable to have a strategy in the government procurement sector to help all government departments understand that they have an industrial development responsibility as well as their operational responsibility. Finland Incorporated and Sweden Incorporated deal with the forest industry and their governments are very well coordinated.

Canadians tend to eat their young. There is a joke that illustrates the point. Have you heard about the two baskets of lobsters? One has chicken wire over the top of it and the other one does not. The question is asked: Why has one got chicken wire over it? The answer is, those are the American lobsters, there is chicken wire so they cannot get out. What about the other one? Those are the Canadian lobsters; if one of them tries to climb out, the others will pull him back in. Too often we tend to compete with one another when we should be working in concert. The current government process does not help the situation.

Mr. Stothert: Technology has been emphasized here. Consulting companies, both domestically and overseas, live off the technology we have. A government task force should examine what happens to our technology. We develop the technology and then we lose it.

There is a good story about Kvaerner in Norway. It is a small steel fabricator which did some work on the north shore rigs. It made a lot of money out of it. Then they started buying up shipyards and moved from one thing to another. Now they have a turnover of around \$40 billion U.S. a year and they have done that in probably about 20 or 25 years. Thirty or 40 years ago we were perhaps the leading country in terms of technology and pulp and paper equipment and we have virtually none now. Most of it was bought by the Scandinavian countries. How were they able to do that? How was Kvaerner able to move the way it did? I would say there was some government involvement.

M. MacDonald: Je ne suis pas partisan d'augmenter les dépenses gouvernementales dans les circonstances actuelles. Nous reconnaissions tous que sur le plan financier le gouvernement a dans une grande mesure les mains liées.

Le gouvernement devrait contribuer à établir par divers moyens la crédibilité de l'industrie canadienne fondée sur le savoir. L'un des programmes les plus efficaces qui existait auparavant et qui existe encore je crois était le PEMBY. Pendant des années nous avons eu un compte renouvelable. Nous recevions un peu d'argent qui nous permettait d'obtenir un contrat, après quoi nous remboursions l'argent puis empruntions à nouveau et trouvions un autre contrat. C'était un petit programme peu coûteux et très efficace.

On a déjà fait valoir à plusieurs reprises l'importance de donner au délégué commercial les outils et le temps nécessaires pour qu'il se familiarise avec le milieu. C'est absolument essentiel en Asie et cela nous permettrait de réaliser des économies.

Il serait bon de mettre sur pied une stratégie dans le secteur des marchés publics pour aider tous les ministères à comprendre qu'ils ont une responsabilité en matière de développement industriel au même titre qu'une responsabilité opérationnelle. Finland Incorporated et Sweden Incorporated traitent avec l'industrie forestière et leurs gouvernements ont de très bons mécanismes de coordination.

Les Canadiens ont tendance à dévorer leur progéniture. Il existe une blague qui illustre ce fait. Connaissez-vous l'histoire des deux paniers de homards? L'un des paniers est recouvert d'un grillage et l'autre pas. Pourquoi, vous demandez-vous, l'un des paniers est-il recouvert d'un grillage? C'est parce qu'il contient des homards américains et que le grillage sert à les empêcher de s'échapper. Et l'autre panier? L'autre panier contient des homards canadiens; si l'un d'entre eux essaie de sortir du panier, les autres l'en empêcheront. Nous avons trop souvent tendance à rivaliser entre nous au lieu de collaborer. Le processus gouvernemental actuel n'améliore pas la situation.

M. Stothert: On a mis l'accent sur la technologie. Les sociétés d'experts-conseils, tant au pays qu'à l'étranger, vivent de la technologie que nous possédons. Un groupe de travail gouvernemental devrait examiner l'état de notre technologie. Nous développons la technologie, puis la perdons.

Il existe une anecdote intéressante à propos de Kvaerner en Norvège. Il s'agit d'un petit fabricant d'acier qui a travaillé sur les pontons d'exploitation pétrolière de la côte Nord. Ce projet lui a rapporté beaucoup d'argent. L'entreprise s'est ensuite mise à acheter des chantiers maritimes et à passer d'un projet à l'autre. Elle a maintenant un chiffre d'affaires d'environ 40 milliards de dollars américains par année et il ne lui a fallu probablement qu'une vingtaine d'années pour y arriver. Il y a 30 ou 40 ans, nous étions peut-être le principal pays sur le plan de la technologie et du matériel de pâtes et papiers. Aujourd'hui, nous n'avons pratiquement plus rien. La plupart de ce matériel a été acheté par les pays scandinaves. Comment y sont-ils arrivés? Comment la Société Kvaerner a-t-elle réussi à prendre autant d'expansion? Je dirais qu'elle a pu compter sur une certaine aide du gouvernement.

If we want to hold the technology that we develop at home here, which we will need if we wish to export, we must determine how the Scandinavians did that.

Mr. MacDonald: A substantial part of the knowledge base for the Norwegian aquaculture industry was created in a lab in Nanaimo. The idea of a mini-computer industry originated at Atomic Energy of Canada. It goes on and on and on. It is cultural.

I taught at MIT at one time. I have always argued that Canadian engineers are the best in the world. I do not say they are among the best, they are the best in terms of their ability to develop science and technology. However, our ability to exploit it is absolutely abysmal.

The Chairman: Who are you blaming for that — big business, the World Bank?

Mr. MacDonald: I do not know. It is an interesting question. Perhaps it is our colonial mentality that we have never shaken. Perhaps it is our geography in that we are spread out so thin. Perhaps it is the jealousies between the regions. Perhaps it is a combination of all those things. I do not really know, but it is a fact.

A friend of mine once said to me that, once a company becomes successful, the government will start buying from somebody else to create competition. That is exactly what has started to happen. I have always maintained that the purchasing policy should recognize that with Canadian companies in certain fields we can only afford one supplier because we are a small economy. The government should somehow recognize that and judge that company on its export performance, on its ability to create wealth through export. Our domestic economy in many industries will never create big companies. It is cultural. Recognition of the problem and government leadership in this area is where we must start. Governments do not need to spend much money, but we must become more commercially oriented. As I said earlier, I think it has to do with having a colonial mentality and all that it implies.

Senator De Bané: In the Canadian public service there is a small program of bonuses for senior executives who perform in an outstanding manner. How would the Canadian business community react if there were also bonuses for trade commissioners who play a vital role in helping Canadian businesses get contracts abroad? How would the Canadian business community react to that?

Mr. MacDonald: It is a great idea.

Senator De Bané: It should be the Canadian government, of course, that should pay that.

Si nous voulons conserver la technologie que nous développons ici chez nous et dont nous aurons besoin pour nos exportations, nous devons déterminer comment les Scandinaves ont procédé.

M. MacDonald: Une partie importante de la base de connaissances de l'industrie de l'aquiculture norvégienne a été créée en laboratoire à Nanaimo. L'idée d'une industrie du micro-ordinateur a pris naissance à Énergie atomique du Canada. Et la liste continue. C'est culturel.

À une époque, j'ai enseigné au MIT. J'ai toujours soutenu que les ingénieurs canadiens sont les meilleurs au monde. Je ne dis pas qu'ils sont parmi les meilleurs, mais qu'ils sont les meilleurs pour ce qui est de leur capacité de développement en matière de sciences et de technologie. Cependant, au niveau de l'exploitation des sciences et de la technologie, notre capacité est tout à fait désastreuse.

Le président: À qui en attribuez-vous la faute — aux grosses entreprises, à la Banque mondiale?

M. MacDonald: Je l'ignore. C'est une question intéressante. Peut-être s'agit-il de notre mentalité coloniale dont nous n'avons pas réussi à nous débarrasser. Peut-être est-ce à cause de notre situation géographique, au fait que notre petite population soit dispersée sur un si vaste territoire. C'est peut-être une question de rivalités régionales. C'est peut-être une combinaison de tous ces facteurs. J'ignore quelle en est la cause véritable mais c'est un fait.

Un de mes amis m'a déjà dit que dès qu'une entreprise devient prospère, le gouvernement se met à acheter auprès d'une autre entreprise pour créer de la concurrence. C'est exactement ce qui est en train de se produire. J'ai toujours soutenu que la politique d'achat doit reconnaître que dans certains domaines, nous ne pouvons nous permettre qu'un seul fournisseur canadien parce que nous sommes une petite économie. C'est un aspect dont le gouvernement devrait tenir compte. Il faudrait qu'il évalue une entreprise en fonction de son rendement sur le plan des exportations, de sa capacité de créer de la richesse grâce aux exportations. Notre économie intérieure dans bien des industries ne créera jamais de grosses entreprises. C'est culturel. Nous devons commencer par reconnaître l'existence de ce problème. Il faut que le gouvernement montre la voie dans ce domaine. Les gouvernements n'ont pas besoin de dépenser beaucoup d'argent, mais nous devons adopter une orientation plus commerciale. Comme je l'ai déjà dit, c'est sans doute à cause de notre mentalité coloniale et de tout ce que cela suppose.

Le sénateur De Bané: À la fonction publique canadienne, il existe un petit programme de primes pour les cadres supérieurs qui ont fait preuve d'un rendement remarquable. Comment réagiraient les milieux d'affaires canadiens si on accordait également des primes aux délégués commerciaux qui jouent un rôle essentiel auprès des entreprises canadiennes en les aidant à obtenir des marchés à l'étranger? Quelle serait la réaction des milieux d'affaires canadiens?

M. MacDonald: C'est une excellente idée.

Le sénateur De Bané: Il faudrait bien entendu que ce soit le gouvernement canadien qui subventionne ce programme.

The Chairman: Why?

Senator De Bané: I have my own idea of why the Canadian government and not business should pay that. Business would have to substantiate why they believe that person has played an important role.

As you stated, some are outstanding, others are rotten. That should be reflected in their pay. If they do help, that should be recognized and they should receive a bonus. Not only those who are based in Ottawa in the public service should receive bonuses.

Mr. MacDonald: Most of our salesmen are paid in commissions. Most of our executives receive bonuses based on performance. I do not see why it should be any different.

Senator De Bané: Those civil servant officials who help you should receive bonuses.

Mr. Stothert: I believe the bonus, as you suggest, should be paid by government. That is the only way it could be kept impartial.

Senator Corbin: Earlier Mr. Crawford wanted to add a comment to the environmental questions. Perhaps he could be afforded an opportunity to do that now.

The Chairman: Yes. Please bear in mind that we have a time problem, Mr. Crawford.

Mr. Crawford: I will be brief. My comment is not on the environmental issue. It has to do with Senator Perrault's comment about whether we had one specific aim. In my brief I mentioned leveraging — getting the biggest bang for your buck. As Mr. MacDonald mentioned, we do not have many funds available. A focused approach to key strategic markets and key industries in which Canada is very competent, would yield the best value for the dollar.

The Chairman: Honourable Senators, we have asked Professor Richard Harris to meet with us at lunch. He is the editor of a most interesting book: *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Perspective*.

I would invite Mr. Crawford, Mr. MacDonald and Mr. Stothert to join us for lunch. Of course, you are not obliged to do so.

You have provided us with a very interesting segment and we appreciate it. Thank you very much.

The committee adjourned.

Upon resuming.

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:00 p.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) conference

Le président: Pourquoi?

Le sénateur De Bané: J'ai mes propres raisons de croire que le gouvernement canadien devrait subventionner ce programme et non les milieux d'affaires. Il faudrait que les milieux d'affaires justifient leur choix et expliquent pourquoi ils considèrent que cette personne a joué un rôle important.

Comme vous l'avez déclaré, certains délégués font un travail remarquable et d'autres un travail déplorable. Cela devrait se refléter dans leur rémunération. S'ils apportent effectivement une contribution, cela devrait être reconnu et ils devraient avoir droit à une prime. Les primes ne devraient pas être uniquement offertes aux fonctionnaires qui travaillent à Ottawa.

Mr. MacDonald: La plupart de nos vendeurs sont payés à la commission. La plupart de nos cadres reçoivent des primes au rendement. Je ne vois pas pourquoi la situation devrait être différente.

Le sénateur De Bané: Les fonctionnaires qui vous aident devraient recevoir des primes.

Mr. Stothert: Je crois que la prime, comme vous le proposez, devrait être payée par le gouvernement. C'est la seule façon d'assurer l'impartialité.

Le sénateur Corbin: Plus tôt, M. Crawford voulait ajouter une observation à propos de la question de l'environnement. On pourrait peut-être lui en donner l'occasion maintenant.

Le président: Oui. N'oubliez pas que nous ne disposons pas de beaucoup de temps, monsieur Crawford.

Mr. Crawford: Je serai bref. Mon observation ne concerne pas l'environnement. Elle concerne la question posée par le sénateur Perrault qui voulait savoir si nous avions un but précis. Dans mon mémoire, j'ai parlé de maximiser nos investissements. Comme M. MacDonald l'a mentionné, nos fonds sont limités. Une approche ciblée sur les principaux marchés stratégiques et les industries clés où le Canada possède un grand savoir-faire permettrait de maximiser nos investissements.

Le président: Chers collègues, nous avons demandé au professeur Richard Harris de se joindre à nous pour le déjeuner. Il est l'éditeur d'un ouvrage extrêmement intéressant: *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Prospective*.

J'aimerais inviter MM. Crawford, MacDonald et Stothert à se joindre à nous pour le déjeuner. Bien sûr, vous n'y êtes pas obligés.

Vous nous avez fourni des renseignements très intéressants et nous tenons à vous en remercier.

La séance est levée.

Reprise de la séance.

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 heures pour examiner l'importance croissante de la région de l'Asie-Pacifique pour le Canada, et faire rapport sur la question, en prévision de la conférence de l'Organisation de

to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's year of the Asia Pacific.

Senator John B. Stewart (Chairman) in the Chair.

The Chairman: This afternoon we will begin with a panel from the Alliance of Manufacturers and Exporters Canada. We have with us Ms Sandy Ferguson, and I would ask her to introduce her colleagues. It is a diverse group, as you will see.

Ms Sandy Ferguson, Vice-President, Alliance of Manufacturers and Exporters Canada: Mr. Chairman, honourable senators, thank you for the opportunity to appear before you today. Yesterday and this morning you had the benefit of receiving input from a variety of stakeholders, including those from the business communities whom we also represent here today. The Alliance of Manufacturers and Exporters Canada is the recent merger of the Canadian Manufacturing Association and the Canadian Exporters Association. Our association represents the interests of manufacturers and those involved with international trade.

Our mandate is to improve the competitiveness of Canadian industry and to increase export growth. We provide a wide range and variety of services, including advocacy and lobbying activities. We have over 3,000 members in Canada and about 250 of what we call leading value-added manufacturers and exporters here in the province of British Columbia.

You heard earlier today from Win Stothert and John MacDonald, two of our members, so you have technology covered off. This group will focus on some other sectors that are of importance to the economy of British Columbia.

We are grateful to have the opportunity, as a B.C. division, to speak before you. You will be hearing from the Alliance in Ontario next month, but we believe, as do most people in British Columbia, that we have some distinct and unique profiles of our organization here that represent the uniqueness of British Columbia.

In my introduction, I will confine myself to a few points that I wish to make in my role as the vice-president of the Alliance. Then I would like you to hear from our members who have a whole range of experience and interests in the market. They represent different sectors and different sizes of companies, so they will give a little bit of an around-B.C. flair to what we are doing in international trade.

In the last day and a half have you been inundated with statistics and a profile of what we are exporting to the Asia Pacific region?

The Chairman: I think it is fair to say we have that material on paper.

coopération économique Asie-Pacifique (APEC) qui se tiendra à Vancouver l'automne prochain, l'année 1997 étant l'année de l'Asie-Pacifique au Canada.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

Le président: Nous allons commencer cet après-midi par un groupe de l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada. Nous recevons Mme Sandy Ferguson, et je lui demanderais de nous présenter ses collègues. Comme vous pourrez le constater, c'est un groupe diversifié.

Mme Sandy Ferguson, vice-présidente, Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant votre comité aujourd'hui. Hier et ce matin, vous avez eu l'occasion d'entendre différents intervenants, notamment des représentants des milieux d'affaires que nous représentons également ici aujourd'hui. L'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada a été créée à la suite de la fusion récente de l'Association des manufacturiers canadiens et de l'Association des exportateurs canadiens. Notre association représente les intérêts des manufacturiers et de ceux qui font du commerce international.

Nous avons le mandat d'améliorer la compétitivité de l'industrie canadienne et d'augmenter la croissance des exportations. Nous offrons toute une gamme de services très variés, notamment la défense des intérêts et des activités de lobbying. Nous avons plus de 3 000 membres au Canada, dont environ 250 sont parmi les principaux manufacturiers et exportateurs à valeur ajoutée ici dans la province de la Colombie-Britannique.

Vous avez déjà entendu aujourd'hui le témoignage de Win Stothert et de John MacDonald, deux de nos membres, de sorte qu'on vous a déjà parlé de la technologie. Notre groupe mettra l'accent sur certains autres secteurs d'importance pour l'économie de la Colombie-Britannique.

La division de la Colombie-Britannique est reconnaissante d'avoir l'occasion de s'adresser à votre comité. Vous entendrez l'alliance en Ontario le mois prochain, mais nous croyons, comme la plupart des gens de la Colombie-Britannique, que notre organisation ici a des caractéristiques distinctes et uniques qui représentent le caractère unique de la Colombie-Britannique.

Dans mon introduction, je me limiterai à quelques remarques que je vais faire à titre de vice-présidente de l'alliance. J'aimerais ensuite laisser la parole à nos membres, dont l'expérience et les intérêts dans le domaine sont très variés. Ils représentent différents secteurs et des entreprises de différentes tailles, de sorte qu'ils pourront vous donner une bonne idée de ce que fait la Colombie-Britannique dans le domaine du commerce international.

Au cours de la dernière journée et demie, avez-vous été inondés de statistiques et de données sur nos exportations vers la région de l'Asie-Pacifique?

Le président: Je pense que l'on peut dire que nous avons toute cette documentation sur papier.

Ms Ferguson: With regard to trade, the economy of British Columbia looks quite different from the rest of Canada. We are about 50 per cent reliant on the United States market as opposed to 80 per cent for the rest of Canada. The Pacific Rim, Asia Pacific area is about 37 per cent and, within the total trade in this province, which is about \$26.9 billion, \$607 million is what we call "value-added" to the Pacific Rim. We are still commodity and resource focused in this province. It is important to remember that much of our growth, many of our new jobs and much of our innovation is coming out of the small- and medium-sized firms. In British Columbia that is most of us, except for the big resource companies.

While it is true that we are the gateway to the Asia Pacific region, on average our firms tend to be smaller, less reliant on government support and perhaps more service oriented than what you might see in Central Canada.

There is also a sense of isolation from the centre, which is real and it is true, as Senator Carney has raised as a diligent observer of British Columbia, in economics and policies. That must be recognized and addressed. I will say no more on that.

This Senate committee is travelling the country, in part, to promote or to provide recommendations around Canada's Year of Asia Pacific and the upcoming APEC. It is a tremendous opportunity for us in British Columbia to shine. APEC should reach out beyond a rather elite core of companies and stakeholders that tend to be centred in Central Canada. Expectations have been raised, through the themes of business, youth and culture, that there will be some spin-off for a very broad-based community. It is important that the process be open, and that there be sense of inclusiveness over this next year.

We had a very interesting round table last fall where we talked about how to increase British Columbia's competitiveness by building alliances with the Asia Pacific region. Our stakeholders are mostly small and medium-sized businesses with a few large firms. A major theme was the whole issue around education and training: How we are doing as far as training and helping our exporters? Despite the fact that we are inundated with information, there is much confusion. People are not quite sure where to go and who is offering what.

Financing continues to be a key issue. The alliance has done a lot of work around the issue of how to provide better financing support. Tremendous strides have been made by the Export Development Corporation in terms of the support they provide. We want to see more of that. We must continue to work with the

Mme Ferguson: En ce qui concerne le commerce, l'économie de la Colombie-Britannique est assez différente de celle du reste du Canada. Les États-Unis représentent environ 50 p. 100 de notre marché par rapport à 80 p. 100 dans le reste du Canada. Les pays de la région du Pacifique, la région de l'Asie-Pacifique, représentent environ 37 p. 100 du commerce total de notre province, qui s'élève à environ 26,9 milliards de dollars, dont 607 millions de dollars sont ce que nous appelons des produits à valeur ajoutée exportés vers les pays de la région du Pacifique. Nous sommes toujours axés sur les produits de base et les ressources dans notre province. Il est important de se rappeler qu'une bonne partie de notre croissance, bon nombre de nos nouveaux emplois et une bonne partie de nos innovations proviennent des petites et moyennes entreprises. En Colombie-Britannique, c'est la plupart d'entre nous, sauf pour les grandes sociétés de ressources naturelles.

Bien qu'il soit vrai que nous sommes la porte d'entrée sur l'Asie-Pacifique, en moyenne nos entreprises ont tendance à être plus petites, à moins compter sur l'aide gouvernementale et à être peut-être plus axées sur les services que les entreprises du centre du Canada.

On a par ailleurs un sentiment d'isolation, qui est réel et qui est vrai, par rapport au centre dans le domaine de l'économie et des politiques, comme l'a soulevé le sénateur Carney, qui est une excellente observatrice de la Colombie-Britannique. Il faut le reconnaître, c'est une question qui doit être abordée. Je n'en dirai pas davantage à ce sujet.

Votre comité sénatorial voyage dans tout le pays en partie pour promouvoir l'année de l'Asie-Pacifique au Canada et faire des recommandations relativement à la conférence prochaine de l'APEC. Il s'agit d'une occasion unique pour nous, en Colombie-Britannique, de briller. L'APEC ne devrait pas se limiter à un petit noyau d'entreprises et d'intervenants d'élite qui se trouvent surtout dans le centre du Canada. Les thèmes de l'entreprise, des jeunes et de la culture ont soulevé des attentes pour ce qui est des retombées en général. Au cours de la prochaine année, il sera très important d'avoir un processus transparent et que tous les intervenants aient l'impression d'être inclus dans le processus.

L'automne dernier, nous avons eu une table ronde très intéressante au cours de laquelle nous avons parlé de la façon dont nous pourrions améliorer la compétitivité de la Colombie-Britannique en nouant des alliances avec la région de l'Asie-Pacifique. À l'exception de quelques grandes entreprises, presque tous nos intervenants sont des petites et moyennes entreprises. Toute la question entourant l'éducation et la formation a été un thème majeur: que faisons-nous pour former et aider nos exportateurs? Malgré le fait que nous soyons inondés d'information, il y a beaucoup de confusion. Les gens ne savent pas très bien où s'adresser et qui offre quoi.

Le financement est toujours une question clé. L'alliance a fait beaucoup de travail pour voir comment nous pourrions assurer un meilleur appui financier. La Société pour l'expansion des exportations a fait des progrès extraordinaires pour ce qui est de l'appui qu'elle offre. Nous voulons voir davantage ce genre de

financial institutions, and encourage government programs which can provide a good infrastructure for our firms.

The cost of doing business in this province is high. We have the highest taxation rates in the country. This is the only province with a machinery and equipment capital tax which is quite punitive to investment. We need investment if we are to continue our trading activities.

I will not speak to the issue of market access. It is in our report. The representatives of the firms present today will talk to you about their experiences in increasing their market access in the Asia Pacific region. Overseas trade missions are good door openers for business, although there is some question about how effective they are for the SME community. The direct spin-off to individual firms should be examined.

The role of the trade commissioners has been a good one within Canada. We have a good foreign service but there are areas for improvement, including keeping them in those posts for a longer time. In three years in Asia you only begin to make a name for yourself. In three years you only begin to hear, know and find out what is going on. Four, five or even six years is not too long in those markets.

Let me introduce Mr. Brian Young, the vice-president of the International Division of UMA Group, a consulting engineering firm in Canada. I have provided copies of Brian's resume. Today, he wears two hats. He is a representative of the UMA Group and chair of the Export Committee of the Consulting Engineers of British Columbia

Mr. Brian Young, Vice-President, International Division, UMA Group; Chairman of Export Committee of Consulting Engineers of British Columbia: Mr. Chairman, as Ms Ferguson mentioned, I am wearing two hats. In preparing for this discussion, I had occasion to discuss with a number of our exporting colleagues in the Consulting Engineers of British Columbia some of the issues and experiences they wished to convey, so what I plan to put forward here is not necessarily UMA's position or viewpoint, it is an attempt to consolidate diverse experience, not only in Asia but elsewhere. I realize that your focus is Asia, but many of our concerns regarding export activities are equally applicable to other market regions.

One of the issues on which we were unanimous when we were discussing this program was that the government is on the right track by separating trade from other objectives, social justice and environmental objectives. We welcome that. We encourage the government to continue on that path.

chose. Nous devons continuer à travailler avec les institutions financières et encourager des programmes gouvernementaux qui peuvent offrir une bonne infrastructure à nos entreprises.

Le coût pour faire des affaires en Colombie-Britannique est élevé. Nous avons les taux d'imposition les plus élevés du pays. C'est la seule province qui ait un impôt sur les machines et le matériel aussi punitif pour l'investissement. Nous avons besoin d'investissements si nous voulons poursuivre nos activités commerciales.

Je ne parlerai pas de la question de l'accès aux marchés. Nous en parlons dans notre rapport. Les représentants des entreprises présents aujourd'hui vous parleront de leurs expériences visant à améliorer leur accès aux marchés dans la région de l'Asie-Pacifique. Les missions commerciales à l'étranger sont efficaces pour ouvrir des portes aux entreprises, même si on remet en question leur efficacité pour les petites et moyennes entreprises. Il faudrait examiner les retombées directes pour chaque entreprise.

Les délégués commerciaux au Canada ont joué un excellent rôle. Nous avons un excellent service à l'étranger, mais il y a de la place pour l'amélioration; notamment, on pourrait garder les délégués commerciaux en place plus longtemps. En Asie, au bout de trois ans, on commence à peine à se faire un nom. En trois ans, on commence à peine à entendre, savoir et découvrir ce qui se passe. Quatre, cinq ou même six ans, ce n'est pas une période trop longue dans ces marchés.

J'aimerais maintenant vous présenter M. Brian Young, le vice-président de la Division internationale du Groupe UMA, une entreprise de génie-conseil au Canada. J'ai distribué des exemplaires du curriculum vitae de Brian. Aujourd'hui, il porte deux chapeaux. Il est représentant du Groupe UMA et président du comité des exportations de Consulting Engineers of British Columbia.

M. Brian Young, vice-président, Division internationale, Groupe UMA; président du comité des exportations de Consulting Engineers of British Columbia: Monsieur le président, comme Mme Ferguson l'a mentionné, je porte deux chapeaux. Lorsque je me suis préparé à venir vous rencontrer, j'ai eu l'occasion d'aborder avec un certain nombre de nos collègues exportateurs de Consulting Engineers of British Columbia certaines des questions et des expériences qu'ils voulaient vous transmettre. Je ne vous présenterai donc pas ici nécessairement le point de vue du Groupe UMA. Je tenterai plutôt de consolider une expérience diverse, non seulement en Asie, mais aussi ailleurs. Je sais que vous vous intéressez surtout à l'Asie, mais bon nombre de nos préoccupations relatives aux activités d'exportation peuvent tout aussi bien s'appliquer à d'autres régions du marché.

Une des questions qui ont fait l'unanimité lorsque nous avons abordé ce programme, c'est que le gouvernement est sur la bonne voie en séparant le commerce d'autres objectifs, les objectifs de justice sociale et les objectifs environnementaux. Nous nous en réjouissons. Nous encourageons le gouvernement à continuer sur cette voie.

Before dealing with specific items, it might be appropriate to outline the consulting engineering sector. I realize that you will be receiving presentations from different parts of the social spectrum. My comments today will focus on the consulting engineering industry and perhaps if I cover a little background to that sector, particularly that in B.C., hopefully you will keep this in mind when you hear my remarks because they may not necessarily reflect the position of people in manufacturing.

The consulting engineering community is very much front-end focused. We are involved heavily in pre-investment studies. We are then engaged in the design stage. The project still has not gotten off the ground. We do eventually have a part to play during implementation, but our main role is in that conceptual area. To some extent we are pioneers in the development process.

In 1995 the total export services of consulting engineering from Canada was approximately \$2.6 billion. The B.C. portion, about 15 per cent, was \$390 million.

Among OECD countries, Canada ranks fourth in volume of consulting fees in exports. If one translates that bulk volume into per capita population volume, we rank second behind Holland.

The consulting engineering costs represent usually between five and 10 per cent of the capital value of projects. If one translates the fee income that we have exported in 1995 to a capital value, you can see we are an industry to be reckoned with; \$26 billion to \$30 billion worth of capital value hinges very much on the skills and capabilities of the engineering profession here in Canada.

All consulting firms in B.C. who are exporting are actually active in the Asia theatre. Others cover the Pacific Rim through Latin America, and there is quite a heavy interest in Eastern Europe and Africa. We have some difficulty in pinpointing specific common problem issues. Quite often, when a firm experiences a difficulty, it is an issue of, perhaps, bad judgment or inadequate preparation. Therefore, I am not sure that we have too many clearly identified problems.

We do, however, have two major territorial concerns. One is China and the other is Indonesia. We have some problems in reconciling the formal and informal commentary that takes place about doing business in China. There is much pressure on the private sector to go out and trade with this country. The country has no tax code, it has no commercial law, it is pretty unstable. Contracts are worth nothing once they are signed.

My own company has been trying to establish itself and do things in China for about eight years. We have gained nothing from it other than a lot of pain, grief and financial loss. We have tried all sorts of initiatives to test different approaches and all to no avail.

Avant d'aborder des points bien spécifiques, il conviendrait peut-être de vous donner un aperçu du secteur du génie-conseil. Je sais que vous entendrez les témoignages de différents représentants de l'éventail social. Mes observations aujourd'hui porteront sur l'industrie du génie-conseil, et peut-être que si je vous donne un aperçu de ce secteur, particulièrement en Colombie-Britannique, vous les garderez à l'esprit lorsque vous entendrez mes remarques, car elles ne refléteront pas nécessairement la position des manufacturiers.

Le secteur du génie-conseil est surtout axé sur les étapes initiales des projets. Nous faisons beaucoup d'études de pré-investissement. Nous travaillons alors à l'étape de la conception. Le projet n'a pas encore été lancé. Nous avons à un moment donné un rôle à jouer à l'étape de la mise en oeuvre, mais notre rôle principal est à l'étape de la conception. Dans une certaine mesure, nous sommes des pionniers dans le processus du développement.

En 1995, les services d'exportation dans le secteur du génie-conseil au Canada totalisaient environ 2,6 milliards de dollars. La part de la Colombie-Britannique, soit environ 15 p. 100, s'élevait à 390 millions de dollars.

Parmi les pays de l'OCDE, le Canada se place au quatrième rang pour ce qui est du volume des honoraires d'expertise dans les exportations. Si on traduit ce volume en volume par habitant, nous arrivons en deuxième place, derrière la Hollande.

Les coûts du génie-conseil représentent habituellement entre 5 et 10 p. 100 de la valeur en capital des projets. Si on traduit les revenus d'honoraires que nous avons exportés en 1995 en valeur en capital, on s'aperçoit que nous sommes un secteur qui doit être reconnu: entre 26 et 30 milliards de dollars en valeur en capital sont générés par les compétences et les capacités des ingénieurs ici au pays.

Toutes les entreprises d'experts-conseils en Colombie-Britannique qui exportent sont en fait actives dans les pays de l'Asie. D'autres couvrent les pays de la région du Pacifique via l'Amérique latine, et il y a un intérêt certain dans les pays de l'Europe de l'Est et de l'Afrique. Nous avons du mal à mettre le doigt sur des problèmes communs spécifiques. Souvent, lorsqu'une entreprise a des difficultés, c'est peut-être une question de mauvais jugement ou de mauvaise préparation. Par conséquent, je ne suis pas certain que nous ayons un très grand nombre de problèmes bien identifiés.

Nous avons cependant deux grandes préoccupations territoriales. L'une est la Chine et l'autre l'Indonésie. Nous avons des problèmes à concilier le commentaire officiel et le commentaire non officiel au sujet des échanges avec la Chine. De nombreuses pressions s'exercent sur le secteur privé pour qu'il fasse du commerce avec la Chine. Le pays n'a aucun code fiscal, aucune loi commerciale et est plutôt instable. Les contrats ne valent rien lorsqu'ils sont signés.

Ma propre société tente depuis environ huit ans de s'établir en Chine et d'y faire des affaires. Nous n'avons rien gagné, si ce n'est beaucoup de peines, d'ennuis et de pertes financières. Nous avons tenté toutes sortes d'initiatives pour mettre à l'essai différentes approches, et ce, sans succès.

Last year we made the conscious decision to pull out of China, that we would not return to that country until there was some basic protection of commercial rights.

When one sees what is happening to the larger enterprises — I think immediately of firms such as McDonald's — I feel we are quite justified. I talk with a number of colleagues of mine, not only in the consulting industry. Informally, there are very severe reservations but, formally, they say, "Yes, we are going to China. We are trying to do business in China." When one gets to the bottom of these discussions there is a sense that the government is indirectly pushing them. They feel obliged to do something.

In the long run that is not healthy for Canada's exporting objectives. I do not have a ready solution. However, I put it forward as a widely felt concern, not just of UMA. There appears to be a communication problem on objectives and realities.

For different reasons, we have similar concerns about Indonesia. The fiasco over Bre-X has made absolutely transparent some of the practices of the administration in that country which will come back to haunt those who hold roost today. I believe that 50 per cent of the population is under the age of 25, most are unemployed and many are illiterate, unlike the other 50 per cent. To me and to others that appears to be a passport for civil unrest. In fact, we are already seeing that. Those who invest in that country will face some tough times ahead. Some colleagues of mine, with whom I tend to concur, would not be at all surprised if civil war broke out there in the next five years.

We have government policy tending to push, encourage entry into that market, and yet it is a very volatile, unstable situation, one in which we believe that Canadian investment is very much at risk.

We are seeing huge swings away from public sector funding of projects into private sector opportunities. In 1995 our consulting engineering community in B.C. was generating 37.5 per cent of its revenues from the foreign private sector. I realise that includes the United States. Some of our members, because of their corporate structure, tend to treat the United States as a province of Canada, but others treat it very much as an export market. The high percentage does reflect the inclusion of the United States.

This surge in available private funding is opening windows to emerging market investors. Typically, these are much less sophisticated than their counterparts in the Western World. Consultants like ours are being asked to undertake pre-investment studies and the wonderful carrot is, if the job works then you get paid. What is forgotten here is that pre-investment advice is our métier; it is what we have invested a lot of money in developing, and we see this as something for which we should rightfully be reimbursed. In essence, it is our product.

L'an dernier, nous avons pris la décision consciente de nous retirer de la Chine, de ne pas retourner dans ce pays tant qu'il n'y aurait pas une protection fondamentale des droits commerciaux.

Lorsqu'on voit ce qui arrive aux plus grandes entreprises — je pense immédiatement à des entreprises comme McDonald — j'estime que nous sommes tout à fait justifiés. Je parle avec certains de mes collègues, et pas seulement dans le secteur du génie-conseil. Officieusement, ils ont de très graves réserves, mais officiellement ils disent: «Oui, nous allons en Chine. Nous tentons de faire des affaires en Chine.» Lorsqu'on va vraiment au fond des choses, on a l'impression que le gouvernement les pousse indirectement. Ils se sentent obligés de faire quelque chose.

À long terme, cela n'est pas sain pour les objectifs d'exportation du Canada. Je n'ai pas de solution toute faite. Cependant, je soulève la question comme étant une préoccupation générale, et non pas uniquement du groupe UMA. Il semble qu'il y ait un problème de communication concernant les objectifs et les réalités.

Pour diverses raisons, nous avons les mêmes préoccupations au sujet de l'Indonésie. Le fiasco dans l'affaire Bre-X a rendu tout à fait transparentes certaines des pratiques du gouvernement de ce pays qui reviendront hanter ceux qui détiennent le pouvoir aujourd'hui. Je crois que 50 p. 100 de la population a moins de 25 ans; la plupart sont sans emploi et bon nombre analphabètes, contrairement à l'autre moitié de la population. Pour moi et pour d'autres cela semble être un passeport pour l'agitation civile. En fait, nous commençons déjà à constater que c'est le cas. Ceux qui investissent dans ce pays n'auront pas la vie facile plus tard. Certains de mes collègues, avec lesquels j'ai tendance à être d'accord, ne seraient pas surpris si une guerre civile éclatait là-bas au cours des cinq prochaines années.

Nous avons une politique gouvernementale qui a tendance à encourager la pénétration de ce marché, et pourtant la situation est très volatile, très instable, et nous sommes d'avis que cela représente un risque considérable pour les investisseurs canadiens.

Nous assistons à un revirement important du financement des projets qui auparavant étaient assurés par le secteur public et pour lesquels il y a de plus en plus de possibilités dans le secteur privé. En 1995, le secteur du génie-conseil en Colombie-Britannique générerait 37,5 p. 100 de ses recettes à partir du secteur privé étranger. Je réalise que cela comprend les États-Unis. Certains de nos membres, en raison de leur structure d'entreprise, ont tendance à traiter les États-Unis comme une province canadienne, mais d'autres les considèrent comme un marché d'exportation. Le pourcentage élevé reflète l'inclusion des États-Unis.

Cette augmentation subite du financement provenant du secteur privé crée des possibilités pour les investisseurs sur les marchés naissants. Typiquement, ces investisseurs sont beaucoup moins avertis que leurs homologues du monde occidental. On demande aux experts comme les nôtres de faire des études de pré-investissement, et l'incitatif merveilleux, c'est que, si le projet va de l'avant, ils seront payés. Ce que l'on oublie ici, c'est que c'est notre métier que de donner des conseils de pré-investissement; nous y avons investi beaucoup d'argent, et

The CIDA bilateral program is becoming less relevant to the engineering communities. We fit into what they call the for-profit sector and there are swings away from that which demand much engineering.

The CIDA-INC program is an important tool for leveraging access to export markets by manufacturers and construction interests. It has also been exploited by consultants. We feel that, in the changing global capital climate, it is out of touch with some of the realities of the marketplace. Here I come back to the question of the exposure that we, as a consulting sector, experience in being expected to self-finance pre-investment studies for private sector investors, particularly in the developing markets.

We would like to see the government rethink its policy in this area. The embassies are a very important facility for us. They are a storefront for Canada. Alas, we are seeing inconsistencies in the calibre of staff when succession takes place. This sends the wrong signals. It would be inappropriate for me to mention the incredible change in the reputation we have in Mexico. It is mind-boggling. Two or three years ago there was a dynamic, trade-oriented community there. That seems to have evaporated. That is a pity when a major trading bloc partner in NAFTA is looking to us very much as an ally because it seems we have a common friendly enemy between us. It is not helpful when we have ineffective representation.

The contrast between embassies is extraordinary. The biggest problem is the inconsistency within the delegation. If teams were consistently mediocre, at least the country would have an opportunity to become familiar with what service can be provided. However, if it goes from very dynamic to very passive, it is not a great deal of help to us. We would like to see the Department of Foreign Affairs addressing some of these concerns which apply throughout the Asia theatre.

Exporting is increasingly becoming a necessity for the survival of the consulting community. We see diminishing markets in Canada. If we are to grow, we must take on a new kind of globalism. Many of my colleagues in the consulting engineering community still build their international strategies around projects. My own company is moving away from that concept and more into investment orientation projects. They are obviously important to our financial survival, but we are looking at the acquisition of local firms, engaging local staff, and becoming part of the UMA Group. In other words, we are seeking to become a global company.

I believe there is an initiative here that the government could embrace in encouraging people to do that. We are taking advantage of the Renaissance Europe program. I believe that this

c'est un travail pour lequel nous devrions être remboursés. Essentiellement, c'est notre produit.

Le programme bilatéral de l'ACDI devient de moins en moins pertinent pour les entreprises d'ingénierie. Nous faisons partie de ce qu'ils appellent le secteur à but lucratif, et on a tendance à s'éloigner de ce qui demande considérablement d'ingénierie.

Le programme de coopération industrielle de l'ACDI est un outil important qui permet aux secteurs de la fabrication et de la construction de miser sur l'accès aux marchés d'exportation. Ce programme a également été exploité par les experts-conseils. Nous estimons que dans le climat mondial des capitaux, qui change constamment, il est déconnecté de certaines des réalités du marché. Je reviens ici à la question du risque auquel, en tant que secteur du génie-conseil, nous nous exposons lorsque nous faisons des études de pré-investissement que nous finançons nous-mêmes pour les investisseurs du secteur privé, particulièrement sur les marchés naissants.

Nous aimerais que le gouvernement repense sa politique dans ce domaine. Les ambassades jouent un rôle très important pour nous. Elles permettent au Canada d'avoir pignon sur rue. Malheureusement, le calibre du personnel qui se succède n'est pas toujours constant. Cela envoie le mauvais message. Il serait inapproprié pour moi de mentionner le changement incroyable au niveau de notre réputation au Mexique. C'est époustouflant. Il y a deux ou trois ans, il y avait là-bas une équipe dynamique, axée sur le commerce. Elle semble s'être évaporée. Il est regrettable qu'un de nos principaux partenaires commerciaux dans l'ALÉNA nous considère comme un allié parce qu'il semble que nous ayons un «ennemi» commun. Cela ne nous aide pas lorsque nous avons une représentation inefficace.

Le contraste entre les ambassades est extraordinaire. Le principal problème, c'est le manque d'uniformité au sein de la délégation. Si les équipes étaient constamment médiocres, au moins le pays aurait la possibilité de se familiariser avec le service qui est offert. Cependant, si on passe d'une équipe très dynamique à une équipe très passive, cela ne nous aide pas beaucoup. Nous aimerais que le ministère des Affaires étrangères s'attaque à certains de ces problèmes qu'on retrouve un peu partout dans les pays d'Asie.

L'exportation est de plus en plus une nécessité pour la survie des sociétés d'experts-conseils. Nos marchés diminuent au Canada. Si nous voulons croître dans ce secteur, nous devons nous mondialiser. Bon nombre de mes collègues dans le secteur du génie-conseil établissent encore leurs stratégies internationales autour de projets. Ma société est en train de s'éloigner de ce concept pour se concentrer davantage sur les projets axés sur l'investissement. Ces derniers sont naturellement importants pour notre survie financière, mais nous songeons à acquérir des entreprises locales, à embaucher du personnel local, qui feront partie du Groupe UMA. En d'autres termes, nous cherchons à devenir une société mondiale.

Le gouvernement pourrait à notre avis prendre l'initiative d'encourager les gens à faire cela. Nous profitons du programme Renaissance Europe. Je crois que c'est la voie que les entreprises

is the way Canadian firms have to go. We will need the support of government as we seek to exploit this opportunity.

UMA is a fairly large engineering firm with construction interests. This year we are turning over \$150 million in revenues, of which approximately \$75 million comes from construction. The remainder is technology or engineering services based. We have been working overseas for about 30 years. We have been heavily dependent on CIDA funding for our basic experience, but we are trying to wean ourselves away because we see a diminishing opportunity there for us

With that particular background, I will mention some specific recommendations that have emerged from our discussions. We would like to see a new procedure established in Foreign Affairs for staff selection to assignments in embassies, particularly in trade sections, which seeks to achieve some form of consistency in the standard of service. We fully recognize that there are problems associated with staff allocation. Human resource management is not as flexible in the civil service as it is in the private sector, and we recognize that hurdle. These trade sections are very important windows and we believe we have a right to expect consistency in that area.

We suggest that the for-profit funding component of CIDA's bilateral programs are largely channelled through the trust funds of the international financing institution. These would come through as tied financing, so it would be an exclusive Canadian opportunity. That would be one of the more effective ways of leveraging the technical assistance activity into procurement of goods and construction interests. That would be a much more efficient system than the one that prevails at the moment.

The Government of Canada, through its various ministries and departments and CIDA-INC cost-sharing programs should be revised to one where consultants receive the potential at least for modest profits with a corresponding increase in payback obligation. At the moment the cost-sharing formula varies from agency to agency, but the fact that there is cost sharing presents several risk problems to the consulting community.

As I mentioned earlier, we are a low-margin industry. We do not make big profit reserves on which we can speculate for future revenues. The payback to the manufacturers and the construction interests in this country are enormous ratios, as much as 10 to 15 to one, depending on the type of project.

We feel we deserve some kind of special consideration in terms of CIDA support but, at the same time, we would like to encourage CIDA to enter into contracts which demand much more, even the whole payback of the amount advanced on a project that is going ahead and being implemented. At the moment the scheme basically boils down to half of two per cent

canadiennes doivent prendre. Nous aurons besoin de l'appui du gouvernement à mesure que nous chercherons à exploiter cette possibilité.

Le Groupe UMA est une entreprise d'ingénierie assez importante, qui possède des intérêts dans le domaine de la construction. Cette année, nos recettes s'élèveront à plus de 150 millions de dollars, dont environ 75 millions proviendront de la construction. Le reste provient des services de technologie ou d'ingénierie. Nous travaillons à l'étranger depuis environ 30 ans. Nous dépendons considérablement du financement de l'ACDI pour notre expérience de base, mais nous tentons de nous servir, car nous considérons qu'il y a de moins en moins de possibilités pour nous de ce côté-là.

Cela étant dit, j'aimerais mentionner certaines recommandations spécifiques qui sont sorties de nos discussions. Nous aimerais qu'une nouvelle procédure soit établie au ministère des Affaires étrangères concernant la sélection du personnel affecté dans les ambassades, particulièrement dans les bureaux commerciaux, afin d'assurer une norme de service uniforme. Nous reconnaissions qu'il y a des problèmes liés à la distribution du personnel. La gestion des ressources humaines n'est pas aussi souple dans la fonction publique que dans le secteur privé, et nous reconnaissions cet obstacle. Ces bureaux commerciaux sont très importants, car ils nous donnent pignon sur rue, et nous croyons que nous avons le droit de nous attendre à une certaine uniformité à cet égard.

Le financement des projets à but lucratif dans le cadre des programmes bilatéraux de l'ACDI devrait passer par les fonds de fiducie de l'institution de financement international. Ce serait un financement à modalités contraignantes, de sorte que seul le Canada pourrait en profiter. Cela serait l'une des façons les plus efficaces de compenser les activités d'aide technique par l'achat de produits et de divers services. Ce système serait beaucoup plus efficace que celui qui est en place à l'heure actuelle.

Le gouvernement du Canada devrait revoir ses programmes à frais partagés par l'intermédiaire de l'ACDI et de ses divers ministères pour faire en sorte que les experts-conseils puissent tout au moins recevoir un profit modeste assorti d'une augmentation de remboursement. À l'heure actuelle, la formule de partage des coûts varie d'un organisme à l'autre, mais le fait qu'il y ait partage des coûts présente de nombreux risques pour le secteur des experts-conseils.

Comme je l'ai déjà mentionné, la marge de profit de notre secteur n'est pas très élevée. Nous ne faisons pas d'énormes réserves de profits sur lesquelles nous pouvons spéculer pour les revenus futurs. Les manufacturiers et le secteur de la construction au Canada ont une marge de profit énorme, jusqu'à 10 ou 15 fois le montant investi, selon le genre de projet.

Nous estimons que nous méritons une considération spéciale pour ce qui est de l'appui de l'ACDI, mais en même temps nous voudrions encourager l'ACDI à conclure des contrats qui sont beaucoup plus exigeants, qui exigerait même le remboursement total du montant avancé pour un projet qui va de l'avant et qui est mis en oeuvre. À l'heure actuelle, cela se limite essentiellement à

of the value of any contract. That is peanuts and does not generate a lot of return cash to CIDA.

There is probably some justification for research and development tax credits, to firms that undertake pre-investment studies for overseas clients when they do not take advantage of the Canadian government's trade promotion facilities, particularly financing ones.

The exporting side of consulting is a net wealth generator to Canada. Canada is a services-based economy and many of those services revolve internally. We contribute to the gravy and we would like to see one or two incentives. Where we speculate our resources, it would be nice to see some return. With that, Mr. Chairman, I rest my case.

Ms Ferguson: At the suggestion of the chairman, we thought we would do all the presentations and have all the questions at the end unless somebody has something important they wish to raise now.

Our next speaker, Mr. Clem Pelletier, is a graduate from the University of Saskatchewan. In British Columbia many people are from the prairies, myself included. Mr. Pelletier has a Bachelor of Science degree in chemistry. He has worked in both the United States and Canada for a number of years. He has worked for large multinationals and is now the president of a dynamic and active firm, Rescan Group Inc. He will tell you more about the various programs and projects his group has. The group has environmental engineers, chemists, geologists, biologists and hydrologists. We have many very active small service exporters in British Columbia and Mr. Pelletier's firm is one that will give you a good feel for some of the strategic alliance building that is going on, some of the innovative strategies, and some of the real challenges and hurdles these firms are facing in becoming larger and in taking that next step.

Mr. Clem Pelletier, President, Rescan Environmental Services Ltd.: Mr. Chairman, honourable senators, it gives me great pleasure to appear before you today to provide my views on the role of the Canadian government in overcoming trade barriers and assisting small-sized companies in foreign trade.

I am a farmer from Saskatchewan who speaks French. I have worked for a large corporation. I started with Inco in Thompson and then I moved to British Columbia. I represent small business. Ours is not a large company like UMA.

In 1981 I started Rescan, which is an acronym for Resources Canada, and we offer services in the mining industry.

Why did I leave a good future with a large corporation? I had a yearning to be my own boss. However, little did I know all the problems I would face once I left the comforts of a big corporation.

un demi de 2 p. 100 de la valeur d'un contrat. Cela est négligeable et ne génère pas beaucoup de revenus pour l'ACDI.

Les crédits d'impôt à la recherche et au développement sont sans doute justifiés pour des entreprises qui entreprennent des études de pré-investissement pour des clients à l'étranger lorsqu'ils ne profitent pas des services de promotion commerciale du gouvernement canadien, particulièrement des services financiers.

L'aspect exportation des services d'experts-conseils génère une richesse nette pour le Canada. Le Canada est une économie basée sur les services, et bon nombre de ces services sont des services internes. Nous contribuons à la richesse et nous aimerais avoir un ou deux incitatifs. Lorsque nous spéculons avec nos ressources, ce serait bien d'avoir un certain rendement. Cela étant dit, monsieur le président, je termine mon plaidoyer.

Mme Ferguson: À la suggestion du président, nous avons pensé vous présenter d'abord tous nos exposés et réserver toutes les questions pour la fin, à moins que quelqu'un n'ait un point important à soulever maintenant.

L'intervenant suivant, M. Clem Pelletier, est diplômé de l'Université de la Saskatchewan. En Colombie-Britannique, bien des gens proviennent des Prairies, et c'est notamment mon cas. M. Pelletier a un baccalauréat en chimie. Il a travaillé aux États-Unis et au Canada pendant un certain nombre d'années. Il a travaillé pour de grandes multinationales et est maintenant président d'une entreprise dynamique et active, Rescan Group Inc. Il vous parlera plus en détail de divers programmes et projets de son groupe, qui compte des ingénieurs en environnement, des chimistes, des géologues, des biologistes et des hydrologistes. En Colombie-Britannique, nous avons de nombreux petits exportateurs de services qui sont très actifs, et l'entreprise de M. Pelletier vous donnera une bonne idée des alliances stratégiques qui sont en train de se nouer, de certaines stratégies innovatrices et de certains défis et obstacles réels auxquels doivent faire face ces entreprises qui veulent s'élargir et passer à l'étape suivante.

M. Clem Pelletier, président, Rescan Environmental Services Ltd.: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis très heureux de comparaître devant le comité aujourd'hui pour vous donner mon avis sur le rôle que peut jouer le gouvernement canadien pour surmonter les barrières commerciales et aider les petites entreprises désireuses de participer au commerce extérieur.

Je suis un agriculteur de la Saskatchewan et je parle français. J'ai déjà travaillé pour une grande société. J'ai débuté chez Inco, à Thompson et j'ai ensuite déménagé en Colombie-Britannique. Je représente une petite entreprise, car nous ne sommes pas une grande société comme UMA.

En 1981, j'ai créé la société Rescan, acronyme pour Ressources Canada, laquelle offre des services dans l'industrie minière.

Pourquoi ai-je renoncé à un bel avenir au sein d'une grande société? Je mourais d'envie d'être mon propre patron. Toutefois, je n'avais pas idée du nombre de problèmes auxquels je serais confronté après avoir renoncé au confort d'une grande société.

I financed this company with a small loan from the Toronto-Dominion Bank, which took security by a second mortgage on my house. I also had to assign my accounts receivables. I thought the bank was doing all it could to make me fail when I started this business. I must say that we have a better rapport today. The bank did help me, but it was very difficult to start my own business, which is what I want to talk about today. I listened to what Mr. Young had to say. We are interested in many of the same issues, however I wish to focus more on the small business, the small enterprise.

Rescan is made up of two companies, Rescan Environmental Services, which has been doing business for 16 years out of Vancouver, and Rescan Engineering, which has been in business for three years. The combined revenue of the company is now about \$16 million a year. The company employs 130 professionals and support staff in Vancouver.

Of the two companies, Rescan Environmental Services has been the most active in foreign business since its incorporation in 1981. The company's first significant project was a mining project in the Philippines in 1981. We have since worked in five continents and are presently actively involved in Southeast Asia, South America and, to a small extent, in the Middle East. We recently opened offices in Lima, Peru and Antofagasta, Chile. In Chile we built an environmental laboratory in a joint venture with another Vancouver company and, on this project, we had assistance from the government through CIDA for the first time. We built our company without assistance from anybody.

CIDA provided some funding for us to do a market survey and then they provided some assistance for local training on the basis of transferring Canadian technology. It was very helpful. On that occasion, CIDA approached us and stated that, since we had never had help from anyone, they would like to help us. They were most helpful.

One of the major problems for small companies is how to build and retain capital in the company. We need capital to expand and to create jobs. I wish to direct my comments to this area.

In foreign business development, particularly in Asia, when entering into a partnership you must review your balance sheet. One of the major issues in foreign joint ventures is how to retain earnings in small companies. Relative to other countries, Canadian private companies have generally lower retained earnings. That is simply due to the Canadian tax structure. In many Asian countries the corporate tax rate is 10 to 15 per cent, so these companies have developed high capital bases.

The corporate income tax structure in Canada drives high bonuses to the owners. The effective corporate tax rate in Canada is 45 per cent, so 45 cents of every dollar goes to the government and then the shareholder can take dividend money out of the

J'ai financé mon entreprise grâce à un petit prêt consenti par la Banque Toronto-Dominion, laquelle a exigé en nantissement une deuxième hypothèque sur ma maison. J'ai également dû attribuer mes comptes débiteurs. Je pensais que la banque faisait tout son possible pour me mettre des bâtons dans les roues lorsque j'ai créé cette entreprise. Je dois dire que nos rapports se sont améliorés aujourd'hui. La banque m'a vraiment aidé, mais j'ai eu beaucoup de difficulté à lancer ma propre entreprise, et c'est ce dont j'aimerais vous parler aujourd'hui. J'ai écouté les propos de M. Young. Nous partageons bon nombre d'intérêts, mais je tiens à parler surtout de la petite entreprise.

Rescan se compose de deux sociétés, Rescan Environmental Services, qui est en activité depuis 16 ans à partir de Vancouver, et Rescan Engineering, en activité depuis trois ans. Le chiffre d'affaires combiné de l'entreprise atteint environ 16 millions de dollars par an. La société emploie 130 professionnels et employés de soutien à Vancouver.

Des deux sociétés, Rescan Environmental Services est la plus active sur les marchés étrangers depuis sa constitution en société en 1981. Son premier projet important était un projet minier entrepris aux Philippines en 1981. Depuis, nous avons mené nos activités dans cinq continents et sommes actuellement très actifs en Asie du Sud-Est, en Amérique du Sud et, dans une moindre mesure, au Moyen-Orient. Nous avons dernièrement ouvert des bureaux à Lima, au Pérou, et à Antofagasta, au Chili. Dans ce pays, nous avons construit un laboratoire environnemental dans le cadre d'une coentreprise avec une autre société vancouveroise, et, pour mener à bien ce projet, nous avons obtenu de l'aide du gouvernement, par le biais de l'ACDI, pour la première fois. Nous avons bâti notre entreprise sans recevoir d'aide de quiconque.

L'ACDI nous a fourni des fonds pour faire une étude de marché et nous a ensuite fourni de l'aide au titre du transfert de la technologie canadienne, pour la formation locale. Cela nous a été très utile. En cette occasion, les responsables de l'ACDI ont communiqué avec nous et nous ont dit qu'ils souhaitaient nous aider, puisque nous n'avions jamais reçu la moindre aide par le passé. Cela a été très utile.

Pour les petites entreprises, la mobilisation et le maintien des capitaux dans la société constituent un des principaux problèmes. Il nous faut des capitaux pour élargir nos activités et créer des emplois. C'est sur ce point que porteront mes remarques.

Lorsqu'on conclut un partenariat avec un pays étranger, surtout en Asie, il faut examiner son bilan. La question des bénéfices non répartis des petites entreprises est l'un des principaux problèmes qui se posent dans les coentreprises étrangères. Par rapport à d'autres pays, les sociétés privées canadiennes ont en général des bénéfices non répartis moins importants. C'est dû tout simplement à la fiscalité canadienne. Dans bon nombre de pays d'Asie, le taux d'imposition des sociétés est de 10 à 15 p. 100, de sorte que les entreprises ont accumulé un capital important.

Compte tenu du régime de l'impôt sur les sociétés en vigueur au Canada, des primes importantes sont versées aux propriétaires. Le taux d'imposition réel des sociétés dans notre pays est de 45 p. 100, ce qui signifie que 45 cents par dollar vont au

remaining 55 cents at a 37-per-cent dividend tax rate for an effective tax rate of approximately 65 per cent.

As small business, we do not do that. If profits are bonused out to shareholders, which is common in Canada, the maximum personal tax rate in British Columbia, is 54.7 per cent. There is an effective savings of 10 per cent. In this situation tax is driving the company instead of business. As a result, small-sized companies in Canada have very low retained earnings. Canadian companies are financed with greater amounts of debt over equity than foreign competitors. The debt is usually shareholder loans and bank loans. The small companies retain the \$200,000 in taxable corporate income for small companies, which is taxed at the 22-per-cent rate. That \$200,000 is extremely low if you are in the \$10-million to \$20-million range. It is practically insignificant. The remaining profit is bonused out, resulting in a corporate balance sheet with very low retained earnings. If negotiating with a foreign partner, he cannot understand the low retained earnings in the company. This is an issue that I faced recently in Korea during the Team Canada Trip. One solution could be that the corporate tax rate should be a maximum of 33 per cent and a maximum personal tax rate on dividends should be 28 per cent to have a maximum integrated tax rate of 50 to 55 per cent, which is the same range as the maximum personal tax rate.

There would be no motive to run the company on a tax-motivated basis versus a business-motivated basis. The result would be to increase the capital base in the company. There is absolutely no incentive to keep funds in the company now because of the tax structure in Canada. The issue is to build a significant capital base in small companies so that they may grow, create jobs and be more attractive to foreign partners in joint venture opportunities.

In Korea, Hyundai was interested in doing a joint venture with Rescan in an airport development. They looked at our bottom line and saw that our retained earnings were \$600,000, which is nothing. We had to explain why we were doing \$16 million in revenue with such a small amount of retained earnings. Then I had to show them how we bonus it out and then bring it back into the company. We do not get that money, we give bonuses and pay less tax on it that way. Then it is shareholder loans back to the company. You run your company through shareholder loans. However, it does not make the bottom line look very attractive.

Another area I would like to comment on are RRSPs and permitting RRSP funds to be used in small business. Today RRSPs have created a huge mutual fund business that has a

gouvernement, et l'actionnaire perçoit ensuite des dividendes sur les 55 cents qui restent au taux d'imposition des dividendes de 37 p. 100, ce qui donne un taux d'impôt réel de près de 65 p. 100.

Les petites entreprises ne procèdent pas ainsi. Au Canada, couramment, les bénéfices sont versés aux actionnaires et le taux d'imposition maximal des particuliers en Colombie-Britannique est de 54,7 p. 100. Effectivement, cela représente un avantage de 10 p. 100. Dans ce cas-là, la gestion est axée sur l'aspect fiscal plutôt que commercial. Par conséquent, les petites entreprises canadiennes n'accusent que bien peu de bénéfices non répartis. Par rapport à leurs concurrents étrangers, les entreprises canadiennes sont financées grâce à un rapport actif/passif plus élevé. Le passif est d'ordinaire constitué de prêts contractés auprès des actionnaires et des banques. Pour les petites entreprises, l'impôt est de 22 p. 100 sur 200 000 \$ de bénéfices non distribués imposables. Pour une entreprise dont le chiffre d'affaires se situe en 10 et 20 millions de dollars, 200 000 \$ c'est bien peu. C'est presque négligeable. Le reste des bénéfices est réparti de sorte que le bilan de l'entreprise accuse des bénéfices non répartis minimes. Un partenaire étranger avec qui l'on négocie a du mal à comprendre qu'une entreprise puisse accuser des bénéfices non répartis si faibles. Récemment, je me suis rendu en Corée avec Équipe Canada et j'ai pu le constater. Comme solution possible, on pourrait établir le taux d'imposition des sociétés à 33 p. 100 au maximum et le taux d'imposition maximum sur les dividendes touchés par les particuliers pourrait être fixé à 28 p. 100, ce qui représenterait un taux d'imposition intégré maximum de 50 à 55 p. 100, ce qui est l'équivalent du taux d'imposition maximum des particuliers.

Ainsi, l'entreprise serait gérée non plus suivant les impératifs de la fiscalité mais suivant les impératifs commerciaux. En conséquence, les capitaux disponibles dans l'entreprise augmenteraient. Actuellement, le régime fiscal en vigueur au Canada n'incite absolument pas à maintenir des fonds dans l'entreprise. Il s'agit de constituer dans les petites entreprises une masse de capitaux considérable afin qu'elles puissent croître, créer des emplois et être plus intéressantes du point de vue d'éventuels partenaires étrangers lors d'entreprises en coparticipation.

En Corée, Hyundai s'est montrée intéressée à participer avec Rescan à un projet aéroportuaire. Ayant pris connaissance de notre résultat net, les dirigeants de la société coréenne ont constaté que nos bénéfices non répartis s'élevaient à 600 000 \$, ce qui est négligeable. Nous avons dû expliquer pourquoi avec 16 millions de dollars de revenus, nous n'avions qu'une si petite somme en bénéfices non répartis. Ensuite, j'ai dû expliquer comment nous devons d'abord verser les bénéfices aux actionnaires avant qu'ils nous reviennent. Nous ne gardons pas cet argent et nous le distribuons pour réduire la somme d'impôts à verser. Ensuite, les actionnaires prêtent cet argent à l'entreprise. La gestion de l'entreprise se fait grâce aux prêts consentis par les actionnaires. Toutefois, en apparence, le résultat net est peu attrayant.

Je voudrais maintenant parler des REÉR dont les fonds enregistrés pourraient servir aux petites entreprises. Par le biais des REÉR, il s'est créé des fonds mutuels gigantesques qui

monopoly on our money. In the future our children will probably have to work for themselves in their own businesses. How will they get started? The banks will not provide the funds, they will have to come from the parents. Therefore, why is there not the opportunity for a family RRSP to be invested in promoting family business? In my own business, for example, our combined family RRSP fund would have had a much better return in our business and helped us at the same time.

There are huge capital funds in Canada that are controlled by the banks or mutual funds, and some of these funds are invested abroad to create jobs in other countries but they are not available to small business in Canada.

The government could help us compete abroad by changing the overwhelming cost of legal penalties if paperwork is not completed on time. These include GST, T4 slips, T5 slips, CPP, UI payments, and information for Statistics Canada. In a company such as ours we must have a staff to be able to respond to the requirements of the Canadian government to keep people on side

As an example, I brought the vehicle and travel sales expenditure bulletin. This is what you must know to provide some incentive to employees to work for you. This is the rigmarole you have to go through.

For foreign trade, Canada could help small companies with a better tax structure and by trying to cut down on the red tape. Approximately 80 per cent of our revenue comes from foreign sources, but there are many difficulties.

Ms Ferguson: Perhaps you could mention which countries in Asia you are most active.

Mr. Pelletier: At the moment the most active country is Indonesia, which is a bit different from UMA. We have been very successful in Indonesia. We work with Placer Dome and a number of the large corporations such as Inco. I would be reluctant to open up a business in Indonesia and I would support what UMA and Mr. Young have stated.

We are active in a number of other areas. We see a new market in Vietnam. The embassies do a very good job for us. They provide small companies us with the opportunity to get into decent hotels at discounted rates. It may be a small item, but it means something to us. When attending a meeting in Seoul and staying at the Sheraton or some of other hotels it could cost \$250. If the accommodation is arranged through the embassy it could cost \$80. That is a tremendous saving.

Ms Ferguson: That comment has been echoed to me by many of our members. It is a small thing but it is paying off big time towards helping the companies.

We have heard from representatives of a medium-sized company, a medium-sized service company and a small service exporter. We will now move to the experience of a very large firm

monopolisent notre argent. Dans l'avenir, nos enfants auront sans doute à travailler à leur propre compte dans leur propre entreprise. Comment leur permettre de se lancer? Ce ne sont pas les banques qui vont les financer et ils viendront s'adresser à leurs parents. Par conséquent, pourquoi ne pas permettre à un REÉR d'être investi pour faire prospérer une entreprise familiale? Dans ma propre entreprise par exemple, les REÉR de toute la famille combinée auraient eu un rendement bien supérieur s'ils avaient été investis dans notre entreprise et en même temps, cela nous aurait aidés.

Les banques et les fonds mutuels contrôlent des sommes gigantesques au Canada et dans certains cas, ces sommes sont investies à l'étranger pour créer des emplois dans d'autres pays alors qu'on refuse de les mettre à la disposition des petites entreprises canadiennes.

Le gouvernement pourrait nous aider à concurrencer les entreprises étrangères en réduisant le coût énorme que représentent les amendes imposées par la loi si la paperasse n'est pas prête à temps. Je songe ici à la TPS, aux feuillets T4, T5, aux cotisations au RPC et à l'assurance-chômage et aux renseignements exigés par Statistique Canada. Dans notre entreprise, il nous faut du personnel si nous voulons nous conformer à tout ce que le gouvernement canadien exige.

Par exemple, pour illustrer ce que je dis, j'ai ici un bulletin concernant les dépenses de déplacement en automobile ou autrement. C'est ce qu'il faut connaître si l'on veut pouvoir attirer des employés grâce à certains encouragements. Voilà toute la panoplie à laquelle il faut se conformer.

Si le régime fiscal canadien était mieux adapté, et s'il y avait moins de paperasserie, les petites entreprises y gagneraient sur le plan du commerce extérieur. Environ 80 p. 100 de nos revenus viennent de sources extérieures mais au prix de grandes difficultés.

Mme Ferguson: Vous pourriez peut-être nous dire avec quels pays d'Asie vous faites le plus affaire.

M. Pelletier: Pour l'instant, c'est surtout en Indonésie, et notre situation est un peu différente de celle du groupe UMA. Nous avons très bien réussi en Indonésie. Nous travaillons avec Placer Dome et d'autres grandes sociétés comme Inco. J'hésiterais avant d'établir une entreprise en Indonésie car je me rallie à ce que nous ont dit M. Young et les représentants du groupe UMA.

Nous faisons affaire dans d'autres régions. On constate l'émergence d'un nouveau marché au Vietnam. Les ambassades font du très bon travail pour nous. Ils donnent aux petites entreprises l'occasion d'obtenir des chambres d'hôtel confortables à des tarifs de rabais. Cela semble un détail mais pour nous, cela compte. Si vous vous rendez à Séoul et si vous restez à l'Hôtel Sheraton ou à un autre hôtel de cette qualité, il peut vous en coûter 250 \$. Si c'est l'ambassade qui s'occupe des réservations, il ne vous en coûtera que 80 \$. C'est une épargne appréciable.

Mme Ferguson: Un grand nombre des membres de notre association ont dit la même chose. Cela semble un petit détail mais c'est un sérieux coup de pouce pour les entreprises.

Nous avons entendu les dirigeants d'une entreprise de taille moyenne, ceux d'une entreprise de services de taille moyenne et ceux d'un petit exportateur de services. Passons maintenant à

here in British Columbia, one of our leading companies, Western Star Trucks. This is not a \$10-million or \$100-million company; it is closer to a \$1-billion company.

It is a very important company for British Columbia because of the many small firms who contract to Western Star and who themselves are exporting through the activities of this leading manufacturer. They will talk about manufacturing as opposed to the service comments.

With that, I will introduce Mr. Kevin White, who will speaking instead of Michael Harvey, who was originally to appear before the committee. Kevin White joined Western Star in July of 1995 as the manager of the international operation. He brings 15 years of sales and general management experience to his position. The focus on export sales outside of North America and Australia for Western Star Trucks is in countries and markets where there is a demand for premium, severe-service vehicles. Canada has expertise in this niche market, as I am sure you will hear as you travel across the country.

Western Star recently acquired ERF in the U.K. and prior to that Orion Bus Industries in Mississauga, Ontario. It is a very fast growing company and much of the growth has come from sales in export markets.

Mr. Kevin White, Director of Sales, Western Star Trucks: Mr. Chairman and honourable senators, I have supplied each of you with a package which contains detailed notes as well as copies of the overhead.

I appreciate the opportunity to share with you information on a fast growing part of our business. As with anything that is fast growing, there are many opportunities but also many obstacles. The agenda is fairly simple. At the outset, I want to talk about who we are and what we do. We are involved in business around the world but why, particularly, Asia? We would also like to discuss some of the roles we see the government playing in assisting an organization like ourselves, and what we need to do and take responsibility for, as a corporate citizen in Canada.

Western Star Trucks Holdings is comprised of three organizations. Western Star Trucks Inc. is located in Kelowna and it trades on the TSE. This year, Western Star Trucks Holdings is looking at revenues of more than \$1 billion, which brings us into the top 20 corporations in British Columbia. We have three factories. One is in the beautiful setting of Kelowna, which manufactures our classic trucks. We purchased ERF, the last U.K.-based independent truck manufacturer left there. A year prior to that we took over Orion Bus in Mississauga with outlets in Oriskany, New York.

l'expérience d'une grande entreprise de Colombie-Britannique, une de nos principales entreprises, la Western Star Trucks. Son chiffre d'affaires n'est pas de 10 millions de dollars, ni de 100 millions de dollars; il frise le milliard.

Cette compagnie est très importante pour la Colombie-Britannique à cause des petites entreprises sous-traitantes qui font affaire avec elle et qui à leur tour exportent en raison des activités de ce grand manufacturier. Les représentants de la Western Star nous parleront de la fabrication de produits plutôt que de la prestation de services.

Je vous présente M. Kevin White, qui fera l'exposé en remplacement de Michael Harvey, qui devait le faire. Kevin White s'est joint à l'équipe de Western Star en juillet 1995 et il en est le gestionnaire des opérations internationales. Il a 15 ans d'expérience dans les ventes et dans la gestion. À l'extérieur de l'Amérique du Nord et de l'Australie, la Western Star Trucks vise à augmenter ses exportations dans les pays et sur les marchés où il y a une demande pour des véhicules à utilisation intensive et de première qualité. Le Canada a l'expérience de ce créneau du marché comme vous le constaterez au cours de votre tournée.

La compagnie Western Star s'est récemment portée acquéreur de ERF, qui est une compagnie britannique, et elle avait auparavant acheté la compagnie Orion Bus Industries de Mississauga en Ontario. Cette entreprise ne cesse de croître et une grande partie de sa croissance provient de ses ventes sur les marchés d'exportation.

M. Kevin White, directeur des ventes, Western Star Trucks: Monsieur le président, honorables sénateurs, je vous ai fait distribuer un jeu de documents qui contiennent des notes détaillées de même que la copie des acétates.

Je vous remercie de me donner l'occasion de venir vous parler d'un volet très prospère de notre entreprise. Comme dans le cas de tout ce qui évolue rapidement, nous avons pu constater bien des débouchés mais aussi bien des obstacles. Ce que j'ai à vous dire est plutôt simple. Je veux vous parler d'abord de qui nous sommes et de ce que nous faisons. Nous faisons affaire dans bien des pays mais pourquoi particulièrement en Asie? Nous voudrions également parler des rôles que le gouvernement peut jouer pour venir en aide à une entreprise comme la nôtre. Nous voudrions parler de ce qu'il faut faire des responsabilités qu'il nous faut assumer en tant que personne morale au Canada.

La Western Star Trucks Holdings comprend trois organisations. Tout d'abord, la Western Star Trucks Inc., située à Kelowna, est cotée à la Bourse de Toronto. Cette année, la Western Star Trucks Holdings s'attend à des revenus de plus d'un milliard de dollars, ce qui permet de nous classer parmi les 20 premières entreprises de Colombie-Britannique. Nous avons trois usines. L'une d'elles, où sont construits nos camions classiques, est située dans la très belle région de Kelowna. Nous avons acheté ERF, le dernier fabricant indépendant de camions en Angleterre. Un an auparavant, nous nous sommes portés acquéreurs de Orion Bus de Mississauga qui a des points de ventes à Oriskany, dans l'État de New York.

Western Star Trucks is a custom builder of both conventional and cab-over Class A vehicles. With the acquisition of ERF, we now have what is called a "cab-over engine" design which has no nose and which is very European or Japanese oriented.

We have taken our classic or conventional truck and have built military derivatives from that and have been doing business with the Canadian military over the last few years. Most recently, we shipped 64 units, severe-service 6x6 vehicles from our Kelowna factory to the Canadian military.

With Orion Bus Industries and ERF, we now produce the municipal transit buses one sees in Vancouver and the Lower Mainland. Our highway coaches are from the ERF acquisition.

In a world-wide context, we are fairly young. Prior to 1994-1995 we were taking advantage of opportunities that came to us, but we were not very proactive in going after markets with an organized, dedicated focus. Our plan outside of Canada for this year is to sell 2,600 trucks in total in the United States, Australia, Asia, Latin America, Africa and the Middle East. We very much cover the globe but the United States comprises about 1,500 of those units, with Australia the next at about 400, and then the remaining units in other areas.

The real emphasis came when we were purchased by Terrence Peabody literally days before they closed the doors of the manufacturing facility in Kelowna. It is truly a turnaround as a result of being focused and having some international emphasis.

As a Canadian corporate citizen, we try to articulate what we do for the Canadian economy as an exporter. Our vehicles made in Kelowna have over 50-per-cent Canadian content. Some examples are truck cabs, modifications to the frame rails and wiring harnesses. Obviously a major portion of that is labour. Direct employment in Canada is 1,800 individuals, in the United States it is 800, in the U.K. it is 800, and then it is 50 for Australia and 50 for other areas around the world. The figure I have from our accounting staff for indirect employment was a multiplier of about five on the 1,800. We are effectively impacting 9,000 jobs in Canada.

In addition, one of the benefits or spin-offs of our products internationally is being able to showcase products of other suppliers on our vehicles. For example, we will not build the box on the back of a typical dump truck. That is built by another Canadian company and we are in partnership with a company called Dell, which is located in Coquitlam, British Columbia. That gives Dell a chance to market its products worldwide. There are several other organizations that we partner with in Canada to continue to increase our Canadian content on our export vehicles.

Notre entreprise construit, à la demande, des véhicules de classe A, classiques et à cabine avancée. L'acquisition de ERF nous permet d'offrir désormais des camions à cabine avancée sans capot qui intéressent particulièrement les Européens et les Japonais.

Notre camion classique a été transformé pour pouvoir offrir un dérivé militaire et depuis quelques années, nous avons des contrats d'équipement militaire au Canada. Tout récemment, nous avons expédié 64 véhicules à utilisation intensive, des 6x6, que nous avons acheminés de Kelowna vers les entrepôts militaires canadiens.

Grâce à Orion Bus Industries et ERF, nous fabriquons maintenant les autobus urbains que l'on voit circuler à Vancouver et dans le Lower Mainland. Les autobus interurbains proviennent de notre usine ERF.

Dans le contexte international, nous sommes plutôt jeunes. Avant 1994-1995, nous nous contentions de saisir les occasions qui s'offraient à nous et nous n'étions pas en quête de marchés, n'ayant pas de cibles bien cernées, bien organisées. Cette année, nous avons l'intention de vendre à l'extérieur du Canada 2 600 camions, notamment aux États-Unis, en Australie, en Amérique latine, en Afrique et au Moyen Orient. Nos produits sont acheminés vers presque tous les pays du monde mais les États-Unis nous achètent 1 500 unités, l'Australie encore 400, et les autres pays, le reste.

Le changement de cap s'est produit quand Terrence Peabody a acheté l'entreprise à l'extrême limite avant la fermeture des portes de l'usine de Kelowna. Il y a eu une véritable volte-face depuis que nous avons cerné un objectif et que nous mettons l'accent sur le marché international.

Nous sommes une personne morale, implantée au Canada, et nous essayons d'évaluer ce que nous faisons pour l'économie canadienne en tant qu'exportateur. Les véhicules que nous construisons à Kelowna comportent plus de 50 p. 100 de produits canadiens. C'est le cas par exemple, des cabines de conduite, des modifications au longeron et du câblage. Nous employons 1 800 personnes directement au Canada et 800 autres aux États-Unis, 800 en Grande-Bretagne, de même que 50 en Australie et 50 dans d'autres pays. Nos comptables ont calculé que les emplois indirects correspondaient à cinq fois les emplois directs. Autrement dit, nous comptons pour 9 000 emplois au Canada.

En outre, un des avantages, une des retombées de la vente de nos produits sur les marchés mondiaux est le fait que nos véhicules font la démonstration de produits d'autres fournisseurs. Par exemple, ce n'est pas nous qui construisons la benne des camions basculants. C'est une autre entreprise canadienne qui s'en occupe, car nous sommes en partenariat avec une entreprise du nom de Dell, située à Coquitlam en Colombie-Britannique. Ainsi, la compagnie Dell a sa chance de commercialiser ses produits à l'échelle du monde. Nous avons établi des partenariats avec bien d'autres organisations canadiennes pour continuer d'accroître le contenu canadien des véhicules que nous exportons.

In addition, since we are a custom builder, technology plays a key role because we will try to apply the technologies to the niche marketplaces. For example, if a mine has a typical application but it is in a severe service area, and the vehicle has to go up some severe inclines, then we will actually customize our vehicles to suit the altitude they function in, the degree of severity that they are running on and specifically what kind of body they want on the back of the vehicle. We can actually forefront some interesting Canadian technology into the international marketplace.

Why Asia? Obviously the growth in the consumption of goods and services is a very attractive point for us as an exporter. As well, in terms of developing and developed countries, there is a tremendous need for infrastructure development. Trucks are needed to facilitate infrastructure development anywhere in the world. In Asia we have seen figures of more than \$1.4 trillion Canadian needed for infrastructure development. We want a small portion of that.

I would like to share with the committee an outline of our dealings in Indonesia, and this will focus on what we have done in the past as an exporter, taking advantage of situations and pulling technology together that meets a specific customer's requirement. That is exactly what exporters have to do. It is no different from any other sale situation. You must understand what you are looking at first and be able to build a product that will meet the customer's needs.

In Indonesia we have our single largest export customer, Freeport Mines. That is a niche market. That is a copper mine/gold mine opportunity with a resource development focus. Western Star started out by building severe-service, rugged forest, or logging applications for the trucks. We have also partnered with a multi-national organization, that being Freeport out of Houston. Because of our particular partnership with the Indonesian mine site, we have been able to develop a local dealer who that aids and facilitates our parts and service organization for the mine. Later I will explain, in terms of partnering, how I see that as an opportunity for a Canadian exporter and the requirements in which I would like to see the government participate.

Western Star is flexible in its approach to the marketplace. We can be responsive to market inquiries and we also have regional sales managers. We are slowly building an international dealer network. We are now looking at being proactive in attempting to partner strategic alliances with resource-based companies, particularly in Canada.

Presently, our focus in Asia is in Thailand, Myanmar and Malaysia. That is only because we have looked at opportunities to gain partnerships with local dealerships, and we have been using the Caterpillar dealer organization as a benchmark on that. We have considered proactive ways of trying to enter the Asia marketplace. We have made several attempts in China, all to no avail for same reasons Sandy discussed to do with the rules and

En outre, étant donné que nos produits sont hors série, la technologie y prend une part considérable car nous essayons d'appliquer les nouvelles technologies aux marchés à créneaux. Par exemple, si une mine a un besoin particulier, mais si cela fait appel à une utilisation intensive, par exemple des remontées très à pic pour les camions, nous individualisons nos véhicules pour les adapter à l'altitude où ils sont utilisés, au degré d'utilisation intensive auquel ils sont soumis et plus particulièrement au genre de caisson que l'on souhaite installer à bord du véhicule. Nous pouvons ainsi présenter sur les marchés internationaux des applications technologiques canadiennes fort intéressantes.

Pourquoi l'Asie? Bien entendu pour un exportateur la croissance que ce continent connaît du point de vue de la consommation des biens et services est fort attrayante. On outre, pour le développement de ces pays en développement, l'infrastructure nécessaire est gigantesque. Il faut donc des camions pour aider à l'établissement de l'infrastructure où que ce soit dans le monde. On a calculé qu'en Asie la mise en place de l'infrastructure coûterait plus de 1,4 billions de dollars canadiens. Nous voudrions une petite partie de ce chiffre d'affaires.

Je voudrais soumettre aux membres du comité un schéma des marchés que nous avons en Indonésie et vous constaterez ce que nous avons fait dans le passé comme exportateur, alors que nous avons pu profiter de certaines situations et réunir la technologie nécessaire pour répondre aux exigences spécifiques de certains clients. Voilà exactement ce que doivent faire les exportateurs. C'est comme pour n'importe quelle transaction. Il faut d'abord comprendre les besoins du client et ensuite lui fournir un produit qui permettra d'y répondre.

Notre principal client à l'exportation, Freeport Mines, se trouve en Indonésie. Il s'agit d'un créneau pour nous. Il s'agit d'une entreprise qui exploite des mines de cuivre et d'or et qui fait la mise en valeur des ressources. Western Star a d'abord construit des véhicules robustes destinés à une utilisation intensive en forêt. Nous avons aussi conclu un partenariat avec une organisation multinationale, la Société Freeport de Houston. Étant donné notre partenariat avec la société minière d'Indonésie, nous avons aussi pu nouer des contacts avec un négociant local qui facilite nos transactions avec la mine pour ce qui est de la fourniture de pièces et de service après vente. J'expliquerai un peu plus tard pourquoi nous croyons qu'il est important pour un exportateur canadien de nouer des partenariats et je parlerai aussi du rôle que nous entrevoyns pour le gouvernement.

Western Star s'est doté d'une structure de commercialisation souple. Nous pouvons réagir aux demandes de nos clients et nous avons aussi des directeurs des ventes régionaux. Nous sommes en train de nous doter d'un réseau international de concessionnaires. Nous voulons nouer des alliances stratégiques avec des entreprises du secteur des ressources, particulièrement au Canada.

À l'heure actuelle, nos efforts en Asie sont concentrés en Thaïlande, au Myanmar et en Malaisie. C'est dû surtout au fait que nous avons tenté de nouer des partenariats avec des concessionnaires locaux et nous nous sommes modelés sur le réseau de concessionnaires de Caterpillar. Nous cherchons de façon délibérée des moyens de pénétrer le marché asiatique. Nous avons fait plusieurs tentatives en Chine, toutes en vain pour les

regulations on doing business there. We have been very close, but it did not feel right because of the lack of control we would have over the situation and the lack of a certain element of mutual trust that is necessary when doing business in that area. We have not done very well in China. Currently, we have a proposal on the table, but it is early and we are approaching with caution.

We are also targeting an area in Mongolia simply because it is very similar to a North American based natural resource environment. The oil and gas industry there is new, and there are few competitors relative to Class A trucks in that marketplace. Money is obviously a key factor, that is, how we get paid, but we are looking at partnerships there.

Specifically, the role of government as we would like to see it is the continuation of removing the tariff and non-tariff barriers. That is an obvious requirement. Another element relates to the environmental and road safety standards. As a North American manufacturer, we have had to build products that adhere to North American policies on the environment and regulations. Manufacturers in third world countries or developing countries internationally do not necessarily have to meet those same regulations.

On a recent trip to Brazil I saw the extent of the damage that can be done by lack of regulations on truck manufacturers and what the engines are spewing out in that environment. It is pathetic to drive down the highway and see the filth that is coming out of those units simply because they are using old engines. Emphasis should be placed on trying to bring them up to the standards of North American or European manufacturers.

On the other side, we can take advantage of that as a Canadian supplier or Canadian builder because we have already had to meet those standards. We hope you can continue to pressure other countries to continue their drive towards environmental standards and also road safety standards.

Access to capital and financing is a whole topic in and of itself. We would like to see you continue to work on that. We have had some very good experience with EDC. EDC has played a key role in allowing us the flexibility to get into countries where we would have difficulty selling. Market intelligence and project information is the point that we are struggling with at this stage in our development. The sheer mass of information available through the government is very difficult to sort through in order that we can take advantage of being a Canadian manufacturer. If there is some way of pooling this information together in a format that is fit for easy consumption, that would be a definite aid from our point of view.

We would like to see more tied programs in CIDA. Structural adjustment programs are providing less and less opportunity, and there are more soft aid programs. As a manufacturer of hard goods, we would like to see more tied structural adjustment programs. The source of information for us as an exporter needs

raisons qu'a déjà évoquées Sandy et qui concernent les règles qui gouvernent là-bas les relations commerciales. Nos efforts sont venus près d'aboutir mais nous ne nous sentions pas à l'aise puisque nous n'aurions pas eu tout le contrôle souhaité sur la situation et cette confiance mutuelle si nécessaire aux bonnes relations commerciales dans cette zone faisait défaut. Nos efforts n'ont pas été couronnés de succès en Chine. À l'heure actuelle, nous avons formulé une proposition, mais il est encore trop tôt pour que nous nous réjouissions et nous procédons avec prudence.

Nous visons aussi une région de la Mongolie parce qu'il s'agit d'un secteur axé sur les ressources naturelles très semblables à ce que nous connaissons en Amérique du Nord. Le secteur du pétrole et du gaz y est relativement jeune et il y a peu de concurrents pour des camions de classe A sur ce marché. Le financement est bien sûr un facteur clé, c'est-à-dire la façon dont nous serons payés, mais nous cherchons là aussi à nouer des partenariats.

Quant au rôle du gouvernement, nous souhaiterions qu'il continue ses efforts pour obtenir l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires. C'est une condition préalable. Il y a aussi toute la question des normes environnementales et de sécurité routière. En tant que fabricant nord-américain, nous avons dû construire des produits qui répondent aux politiques et aux normes nord-américaines en matière d'environnement. Les fabricants des pays du tiers monde ou des pays en développement n'ont pas à satisfaire aux mêmes exigences réglementaires.

Lorsque je me suis rendu au Brésil récemment, j'ai vu tous les dommages qui peuvent être imputés aux fabricants de camions dont les moteurs crachent des polluants dans l'atmosphère, faute de règlements. C'est déplorable de voir toutes les saloperies qui crachent ces véhicules tout simplement parce qu'ils sont dotés de moteurs anciens. Il faudrait en priorité tenter de les convaincre d'adopter les mêmes normes que les fabricants nord-américains ou européens.

Par ailleurs, cela peut présenter un avantage pour un fournisseur ou un constructeur canadien puisque nous satisfaisons déjà à ces exigences. Nous espérons que vous continuerez d'exercer des pressions sur d'autres pays pour qu'ils adoptent des normes plus rigoureuses en matière d'environnement et de sécurité routière.

L'accès au capital et aux sources de financement est une question tout aussi importante. Nous aimerais que vous continuiez vos efforts à cet égard. Nous avons eu d'excellentes expériences avec la SEE. La SEE a jouer un rôle clé dans notre développement parce qu'elle nous a permis de pénétrer certains marchés où nous aurions eu des difficultés si nous avions dû agir seuls. Là où nous en sommes dans notre développement, nous avons de la difficulté à obtenir de l'information sur les débouchés et sur les projets. Il est très difficile de se retrouver dans la masse d'information que diffuse le gouvernement à l'intention des fabricants canadiens. S'il y avait moyen de présenter cette information dans un format facile à consulter, cela nous serait très utile.

Nous souhaiterions que l'ACDI mette en place davantage de programmes d'aide liée. Les programmes d'ajustement structurel nous offrent de moins en moins de débouchés et il y a de plus en plus de programmes d'aide à des conditions de faveur. En tant que fabrication de biens durables, nous souhaiterions qu'il y ait

to be defined and brought into a format that we can quickly interpret.

From an internal perspective, providing timely and accurate information directed at corporate users is important. Resources are slim in the corporate community. Mr. Pelletier has shown you the documents on how to manage a small- and medium-sized exporting business. We also have the same situation. Even though we are a large company, our export group is very small. Being able to sift through the masses of information makes it difficult to try to pinpoint where the opportunities are. If that could be streamlined, it would probably make for some quicker turnaround.

On the subject of higher Canadian content on Canadian financed projects, we are unique in the Canadian marketplace in that we truly are a Canadian company that manufactures and retains its earnings in Canada. We have three major truck manufacturing competitors in Canada, but ultimately their funds go to either Germany or the United States. We would appreciate an opportunity to use that as a sales strategy to create a better partnership with other Canadian companies when government financing is involved.

We must try to tie organizations in Canada together, to partner together as Canadian companies to go after the international business.

Ms Ferguson: I wish to make a brief comment about China because since it has been raised a few times, and I am sure that is an issue you heard about throughout the last few days. I am only speaking from the perspective of our membership and I am generalizing, so keep in mind there are many exceptions.

Most of our firms are not having much success in the China market. Some of the very large corporations are doing well but, by and large, the SME community and Western Star have found it to be a very difficult market. The exceptions seem to occur when our firms use the trading house vehicles or expertise that is already out there. For some of our firms, having Asian Canadians with very strong ties to China or Hong Kong is also proving to be successful. However, they are definitely in the minority, and we certainly are running into problems. For example, when incoming delegations generate interest and excite people about China, there is a little wariness because some of the hard work that has been done has not paid off.

I would introduce Mr. Dan Wong, who is the manager of corporate relations for Dairy World. Dairy World is Western Canada's largest food company and largest dairy cooperative. As

davantage de programmes d'ajustement structurel prenant la forme d'une aide liée. Il faudrait que l'information mise à la disposition des exportateurs soit mieux définie et présentée dans un format facile à comprendre.

Quant au marché intérieur, il est important de fournir des informations fiables en temps opportun à la clientèle commerciale. Les ressources sont minces dans les milieux d'affaires. M. Pelletier vous a montré les documents qui expliquent comment gérer une petite et moyenne entreprise exportatrice. Nous nous trouvons dans la même situation. Bien que nous soyons une grande société, notre service d'exportation est très étiqueté. Si nous devons essayer de trier des masses d'information, nous avons du mal à repérer les débouchés les plus prometteurs. Si cette information pouvait être simplifiée, cela nous faciliterait grandement la tâche.

Pour ce qui est d'un contenu canadien plus considérable dans des projets financés par des intérêts canadiens, nous sommes un cas unique sur le marché canadien en ce sens que nous sommes véritablement une entreprise canadienne dont les activités de fabrication sont situées au Canada et dont les bénéfices sont réinvestis ici. Nous avons trois grands concurrents dans la fabrication de camions au Canada mais au bout du compte, leurs fonds sont rapatriés en Allemagne ou aux États-Unis. Nous aimerais bien pouvoir tirer profit de cette distinction pour négocier de meilleurs partenariats avec d'autres entreprises canadiennes lorsque le gouvernement finance en partie un projet donné.

Nous devons essayer de créer des partenariats entre les entreprises canadiennes afin de décrocher davantage de contrats à l'étranger.

Mme Ferguson: J'aimerais faire un bref commentaire au sujet de la Chine puisque d'autres y ont fait allusion à quelques reprises et que je suis certain que vos autres témoins vous en ont parlé ces derniers jours. Mon analyse est colorée par l'intérêt de nos membres et j'ai fait des généralisations, alors n'oubliez pas qu'il y a de nombreuses exceptions.

La plupart de nos entreprises n'ont pas eu beaucoup de succès lorsqu'elles ont tenté de pénétrer le marché chinois. Certaines des très grandes entreprises réussissent assez bien mais dans l'ensemble les PME et Western Star ont trouvé que c'était un marché sur lequel il est très difficile de percer. Il y a des exceptions quand les entreprises ont recours à des intermédiaires commerciaux ou à des experts déjà implantés là-bas. Certaines de nos entreprises ont aussi constaté que c'était un atout d'avoir dans leur rang des Canadiens d'origine asiatique ayant des liens encore très forts avec la Chine ou Hong Kong. Toutefois, ce sont des exceptions et nous avons eu des difficultés. Par exemple, quand certaines délégations suscitent un intérêt très grand pour la Chine, il y a quand même une certaine réticence parce que nous savons que des efforts beaucoup plus appuyés n'ont pas donné les résultats escomptés.

J'aimerais vous présenter M. Dan Wong qui est directeur des relations d'entreprise pour Dairy World. Dairy World est la plus importante entreprise alimentaire de l'Ouest et la plus importante

many know, the agriculture industry in Canada is a difficult and complex one.

Dairy World has about 3,000 employees and about 2,100 member farmers. It is owned by the farmers who produce the raw material. In Canada they go from British Columbia all the way to Ontario.

I will ask Dan to talk about Dairy World's experience and its outlook for Asia.

Mr. Dan Wong, Manager of Corporate Relations, Dairy World: Thank you, honourable senators, for the opportunity to appear before you today and to talk about international business activities from the perspective of an industry that, historically, has had very little international business experience.

Dairy World Foods is a long-established company in Western Canada. It markets brand names that certainly the Western Canadians among you will be familiar with, such as Dairyland, but also national names like Yoplait and Legend. We are also the only significant dairy products exporter in Western Canada at this point, although it is very early in the game.

I would like to underscore our activities particularly in Asia. While the export and international business activity of dairy foods companies is still very minor, still very modest, overall it is an absolutely critical part of any long-term strategy for the survival of the dairy industry in Canada. Let me explain why.

Many of you are probably aware that the dairy industry in Canada is in transition. There has been much press about supply management and free trade between Canada and the United States. The fact is that the dairy industry is changing, maybe too fast for some, maybe too slowly for others. We have a number of very serious challenges that we are dealing with that go beyond what is reported in the media. Of most importance is the fact that the industry in Canada is, very simply, a mature industry. The market in Canada is a mature market. People are not consuming any more dairy products than they have in the past. As a matter of fact, in many categories, they are consuming fewer dairy products. Therefore, there are very serious constraints on our ability to grow within Canada.

The international trade agreements, the Uruguay Round agreement at GATT, has opened up, if only by a small degree at this point, an opportunity for other countries to export their dairy products into the Canadian market. The North American Free Trade Agreement prohibits the use of past policies to export dairy products from Canada. In the past, through Canadian dairy policy, levies upon producers have been used to fund the exports of surplus dairy products. All that has changed. The rules have changed. We are no longer allowed to do that, yet we are faced with this situation where the market domestically is either static or shrinking. We are all, therefore, struggling to adapt to new trade rules.

coopérative laitière. Comme vous le savez, le secteur de l'agriculture au Canada est très complexe.

Dairy World compte environ 3 000 employés et environ 2 100 cultivateurs membres. L'entreprise appartient aux cultivateurs qui produisent la matière brute. Au Canada, Dairy World compte des membres de la Colombie-Britannique jusqu'en Ontario.

Je vais demander à Dan de vous décrire l'expérience de Dairy World et ses projections pour ce qui est de l'Asie.

M. Dan Wong, directeur des relations d'entreprise, Dairy World: Merci, honorables sénateurs, de cette occasion que vous me donnez de comparaître aujourd'hui pour vous parler des activités commerciales internationales d'un secteur qui a eu très peu d'expérience de ce genre dans le passé.

Dairy World Foods est une entreprise établie de longue date dans l'Ouest. Elle vend des produits de marque que connaissent certainement ceux d'entre vous qui êtes de l'Ouest, notamment Dairyland, mais aussi des marques connues à l'échelle nationale comme Yoplait et Legend. Nous sommes aussi un important exportateur de produits laitiers de l'Ouest bien que nous n'ayons encore que peu d'expérience de l'exportation.

J'aimerais vous décrire tout particulièrement nos activités en Asie. Bien que l'exportation et les activités commerciales internationales comptent pour une part encore faible des activités des entreprises d'aliments laitiers, dans l'ensemble elles revêtent une importance absolument critique pour la survie à long terme du secteur laitier au Canada. Permettez-moi d'expliquer pourquoi.

Vous êtes sans doute nombreux à savoir que l'industrie laitière au Canada est en pleine transition. La gestion de l'offre et la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis ont déjà fait couler beaucoup d'encre. Le fait est que l'industrie laitière vit une mutation trop rapide pour certains, trop lente pour d'autres. En plus des défis dont parlent les médias, nous en avons d'autres tout aussi graves à relever. Le principal défi que nous devons relever tient au fait que l'industrie laitière au Canada est une industrie arrivée à maturité. Le marché au Canada est arrivé à maturité. Les Canadiens ne consomment pas plus de produits laitiers aujourd'hui que dans le passé. D'ailleurs, pour de nombreuses catégories de produits, ils consomment moins de produits laitiers. Ainsi, il y a de très sérieuses limites à notre capacité de prendre de l'expansion sur le marché intérieur.

Les accords commerciaux internationaux, dont l'accord du GATT négocié lors de la ronde de l'Uruguay, ont entrouvert la porte aux produits laitiers exportés par d'autres pays vers le marché canadien. L'Accord de libre-échange nord-américain interdit l'utilisation de politiques valables dans le passé pour exporter des produits laitiers du Canada. Dans le passé, grâce à la politique laitière du Canada, des prélevements payés par les producteurs permettaient de financer l'exportation de produits laitiers excédentaires. Tout cela a changé. Les règles ont changé. Cela nous est dorénavant interdit et pourtant nos débouchés sur le marché intérieur ou bien stagnent ou bien se rétrécissent. Voilà pourquoi nous essayons tous de peine et de misère à nous adapter aux nouvelles règles commerciales.

The international marketplace has been explicitly designated to be key to the future success of the Canadian dairy industry. However, there are some realities we have to deal with. On the one hand, internationally, Canada, at least under its current policy regime within this industry, cannot compete with the rest of the world on price. On the other hand, Canadian dairy producers and dairy processors have an excellent reputation for product quality. Cheddar cheese, for example, is a Canadian specialty and our own brand of cheddar cheese, Armstrong cheese, won the 1994-1995 award for the best cheddar cheese in the world. An international competition was held in Wisconsin with some 500 different entries.

In British Columbia we have the added advantage of being the gateway to the Pacific Rim. This is significant for our organization because there is a fairly strong market potential for our dairy products in the Asia Pacific region. One does not normally think of Asia as being a large dairy products consuming part of the world. Looking at the size of the population and the fact that dairy products are products that become consumed as personal incomes increase, the potential in Asia can be seen. In fact, it has already happened.

In 1990, prior to the liberalization of trade laws in Japan, all Japanese ice cream consumption was supplied by Japanese sources. Since that time, with the opening up of the Japanese market, 15 per cent of all Japanese ice cream is imported and we are fortunate to have a share of that.

As a strategy, Canada must focus on value-added niches to benefit from export trade. As I stated, we cannot compete on price. There is no point in getting into commodity price battles with Australia, New Zealand or the United States. We simply will not win. Our own company, Dairy World Foods, has a growing export component, albeit still small. The principal products we export are ice cream, frozen yogurt, frozen desserts, juices and drinks, and butter, and we are very bullish on the opportunity to export cheese except that worldwide trade restrictions on cheese as a category have taken a longer time to come down.

Our principal markets are Japan and other Asia Pacific countries, particularly Taiwan, Hong Kong and the Philippines. We have a surprisingly large business servicing United States cruiseships here on the west coast. It is a business that we would like to see grow. It may surprise members of the committee to find that the majority of the dairy products sold to those cruiseships are actually sourced in Seattle and shipped up to Vancouver in bond, where they are loaded on to cruiseships in port in Vancouver. In our opinion, there is no reason for that. At the risk of sounding self-interested, Canadian companies should be supplying all of those dairy products.

C'est dorénavant chose admise que le futur succès de l'industrie laitière canadienne dépendra de notre accès au marché international. Toutefois, il y a certaines réalités auxquelles nous devons nous adapter. D'une part, les politiques actuelles applicables dans le secteur laitier au Canada font qu'il nous est impossible de soutenir la concurrence internationale au niveau des prix. D'autre part, les producteurs et les transformateurs laitiers canadiens ont une excellente réputation pour la qualité de leurs produits. Le fromage cheddar, par exemple, est une spécialité canadienne et notre propre marque de fromage cheddar, le fromage Armstrong, a remporté en 1994-1995 le prix du meilleur fromage cheddar au monde: une compétition internationale qui s'est tenue au Wisconsin a mis en compétition quelque 500 fromages différents.

En Colombie-Britannique, nous avons en plus l'avantage d'être la porte vers la zone du Pacifique. C'est un atout important pour notre organisation puisque nos produits laitiers pourraient trouver de nombreux débouchés nouveaux dans la région Asie-Pacifique. L'Asie n'est pas normalement perçue comme une forte consommatrice de produits laitiers. Quand on songe à la taille de la population et au fait que la consommation de produits laitiers s'accroît au fur et à mesure qu'augmentent les revenus personnels, on voit bien l'importance de futurs débouchés en Asie. D'ailleurs, l'augmentation est déjà visible.

En 1990, avant la libéralisation des lois commerciales au Japon, toutes les crèmes glacées consommées au Japon provenaient de sources japonaises. Depuis l'ouverture du marché japonais, 15 p. 100 de toutes les crèmes glacées consommées au Japon sont importées et nous avons le bonheur d'avoir pu obtenir une part de ce marché.

Le Canada doit adopter pour stratégie de mettre l'accent sur des produits à valeur ajoutée destinés à l'exportation. Comme je l'ai dit, nous ne sommes pas compétitifs pour ce qui est des prix. Inutile d'essayer de gagner la bataille des prix contre l'Australie, la Nouvelle-Zélande ou les États-Unis. Nos efforts seraient voués à l'échec. Notre société, Dairy World Foods, met davantage l'accent sur les exportations bien que ces dernières représentent une part encore modeste de notre activité. Les principaux produits que nous exportons sont la crème glacée, le yogourt glacé, les desserts congelés, les jus, les boissons et le beurre et nous sommes très confiants de pouvoir exporter du fromage sauf que les restrictions commerciales frappant le fromage sont restées en place plus longtemps.

Nos principaux marchés sont le Japon et d'autres pays de la zone Asie-Pacifique et plus particulièrement Taïwan, Hong Kong et les Philippines. Nous avons une clientèle étonnamment importante parmi les navires de croisière américains qui sillonnent les eaux de la côte Ouest. Nous souhaiterions accroître l'importance de ce volet de notre activité. Les membres du comité seront peut-être étonnés d'apprendre que la majorité des produits laitiers vendus à ces navires de croisière sont actuellement achetés à Seattle et expédiés vers le port de Vancouver où ils sont chargés sur les navires de croisière. À notre avis, il n'y a aucune raison pour qu'il en soit ainsi. Au risque de laisser croire que c'est l'intérêt qui me fait parler ainsi, je me permets de dire que les

The key point is that, while the volumes of dairy product exports from Canadian sources remain fairly small, the potential returns are large. In our company, export sales constitute less than one per cent of our gross volumes. In this past year, admittedly a bad year domestically, they constituted over 20 per cent of our net income.

There are, however, some very serious hurdles to overcome. Because of the nature of the industry we are dealing with, many of those hurdles derive from domestic policy. Exporting is still an unfamiliar activity for most Canadian dairy suppliers and, in particular, dairy policy-makers. Over the past year and a half there has been some significant movement in this area. The Canadian Dairy Commission introduced some very innovative programs to try to make milk, the raw product for all dairy products, accessible to exporters at prices that approximate world prices. However, these programs remain slow and cumbersome to the point that the so-called "optional export program," which is a nice idea in theory, has only been used once. It was used by our company to supply a customer in Japan with a brand new ice cream product which we are very pleased about, but this program has been in place for a year and a half now and there has only been one successful application. The process itself needs to be streamlined; it needs to be made more accessible.

In general, the philosophy underlying these programs may be a backwards step and, in some ways, we have put the cart before the horse. Without giving a lot of details, the way the programs work is you go out and you find a customer and negotiate the terms of an agreement to supply that customer with whatever product it is. You go back to the Canadian Dairy Commission and negotiate a price that will allow you to compete against alternate suppliers that the customer might have. We are really putting the cart before the horse here. You cannot go out into the marketplace, particularly the international marketplace, when you do not know what your price is. It is an extremely difficult way to do business.

Not surprisingly, domestic policy also drives the availability of product for export. Historically, the theory behind supply management was that you do not produce surpluses, therefore, you do not worry about exports, nor do you worry about imports. As I mentioned, the rules have changed and we now find ourselves in the situation where commercial exporters of dairy products are effectively competing against a Crown agency, the Canadian Dairy Commission.

In September of 1996, the Canadian Dairy Commission, because of a shortage of milk, cut off one of the programs that was designed to facilitate commercial exports. What was irksome was that the reason there was no milk left was because the Canadian Dairy Commission had sold a large amount of butter and skim milk powder to its traditional customers in Tunisia,

sociétés canadiennes devraient fournir la totalité de ces produits laitiers.

Ce qu'il importe de comprendre c'est que même si le volume des exportations de produits laitiers en provenance du Canada demeure relativement faible, le potentiel de revenus est considérable. Dans notre entreprise, les ventes à l'exportation représentent moins de 1 p. 100 de notre volume brut. L'année dernière qui, il faut en convenir, n'a pas été une bonne année à l'échelle nationale, elles ont constitué 20 p. 100 de notre revenu net.

Cependant, il y a des obstacles très sérieux à surmonter. Compte tenu de la nature de l'industrie en cause, bon nombre de ces obstacles découlent de la politique nationale. L'exportation demeure une activité que connaissent mal la plupart des fournisseurs de produits laitiers, et en particulier les décideurs de la politique laitière du Canada. Depuis un an et demi, on a cependant noté des progrès sensibles dans ce domaine. La Commission canadienne du lait a inauguré des programmes très novateurs pour rendre le lait, la matière brute de tous les produits laitiers, accessible aux exportateurs à un prix se rapprochant du prix mondial. Cependant, ces programmes demeurent lents et fastidieux, au point que le «programme facultatif d'exportation» comme on l'appelle, qui est une bonne idée en théorie, n'a été utilisé qu'une fois. Notre entreprise s'en est servie pour vendre à un client du Japon une nouvelle crème glacée dont nous sommes très fiers, mais il n'en reste pas moins que ce programme qui existe maintenant depuis 18 mois n'a eu qu'une seule application réussie. Le processus lui-même aurait intérêt à être rationalisé pour devenir plus accessible.

En général, les principes sous-jacents à ces programmes sont rétrogrades et, à certains égards, nous avons mis la charrue devant les boeufs. Sans entrer dans le détail, voici comment le programme fonctionne. C'est à vous de dénicher un client et de négocier les termes d'une entente pour lui fournir un produit quelconque. Cela fait, vous devez aller voir la Commission canadienne du lait et négocier un prix vous permettant de concurrencer les autres fournisseurs que ce client pourrait avoir. En l'occurrence, c'est vraiment mettre la charrue devant les boeufs. On ne peut pas espérer conclure des marchés, particulièrement sur la scène internationale, quand on ignore le prix de son produit. C'est une façon très compliquée de faire des affaires.

Et, ce qui n'a rien d'étonnant, la politique nationale dicte la disponibilité du produit pour l'exportation. Depuis toujours, la théorie de la gestion de l'offre voulait qu'on ne produise pas de surplus. Par conséquent, nul besoin de s'inquiéter des exportations ni des importations. Comme je l'ai mentionné, les règles ont changé et nous nous trouvons maintenant dans la situation où les exportateurs commerciaux de produits laitiers font concurrence à une société de la Couronne, la Commission canadienne du lait.

En septembre 1996, en raison d'une pénurie de lait, la Commission canadienne du lait a abandonné l'un des programmes conçus pour faciliter les exportations commerciales. Le plus irritant, c'est que s'il n'y avait plus de lait, c'est parce que la Commission canadienne du lait avait vendu une quantité considérable de beurre et de poudre de lait écrémé à ses clients

Cuba, and Algeria. Nobody is downplaying the importance of those activities in the past, but those activities were designed to remove surplus products from the Canadian marketplace. When trying to build commercial markets, it is extremely frustrating to be unable to get the product because the Crown agency has sold it.

In general, I would suggest that Ottawa is unfamiliar with some of the dairy export opportunities that are available in the Asia Pacific region. There is an orientation from Ontario and Quebec that tends to look more towards Europe than to Asia. Because the administration of these programs is from Ottawa, we sometimes have to beat people over the head with a stick to make them see some of the opportunities that lie on the other side of the Pacific.

All or many of the factors that the preceding speakers have mentioned also apply to us.

We had to deal with the problem of having our ice cream melt on the dock in Japan. We learned from experience that we have to deal through the trading houses. We have to go through the process of building relationships over many years before we can cut through some of the bureaucracy that lies on the other side of the ocean. Otherwise, it is extremely difficult to get perishable products to their end markets.

As much as we in Canada are attacked for our trade laws in dairy products and, in turn, attack other countries such as the United States for theirs, trade laws respecting dairy products all over the world are arcane and in some cases completely bizarre. Tariffs are high in Japan. To export cheese, a fairly large tariff has to be paid. Once your product arrives, you are not allowed to sell it. You can sell it to another manufacturer who, in turn, will cut it into consumer-sized packages, put their own label on it, and then sell it.

Many countries, including the United States, use technical standards as non-tariff barriers. They will reject a product on the basis of a bacteria count, or something like that. It is strictly a numbers game that is used as a way of prohibiting product from entering their markets.

We recognize and agree that international markets are critical to the long-term viability of the Canadian dairy industry. We must get our act together here at home so that we can do a better job overseas. We need policies that consider international opportunities, not as an adjunct to the domestic policy but as a central part of the policy itself. We must further explore the integration of interests between policy-makers and the actual commercial exporters of dairy products so we are all moving in the same direction and not competing against each other.

The Chairman: Ms Ferguson, I must say you have presented us with very specific information on an interesting range of exports. We are running a little late and I am uneasy that, if we

traditionnels en Tunisie, à Cuba et en Algérie. Personne ne minimise l'importance de cette activité dans le passé, mais celle-ci avait pour but de retirer du marché canadien les produits excédentaires. Lorsqu'on essaie de bâtrir des marchés commerciaux, il est extrêmement frustrant d'être dans l'impossibilité d'obtenir un produit parce que la société de la Couronne l'a vendu.

De façon générale, on connaît mal à Ottawa les occasions d'exportation de produits laitiers qui existent dans la région de l'Asie-Pacifique. Le Québec et l'Ontario tendent à regarder davantage vers l'Europe que vers l'Asie. Étant donné que ces programmes sont administrés depuis Ottawa, nous devons parfois prendre les grands moyens pour enfoncer notre message dans le crâne des fonctionnaires pour les convaincre de l'existence des débouchés qui se trouvent de l'autre côté du Pacifique.

Quant aux facteurs mentionnés par les conférenciers précédents, ils s'appliquent aussi à nous en totalité ou en grande partie.

Il nous est déjà arrivé que notre crème glacée fonde sur les quais au Japon. L'expérience nous a appris qu'il fallait traiter avec les maisons de commerce. Il faut bâtrir des relations sur plusieurs années avant de pouvoir court-circuiter les méandres bureaucratiques qui existent outre-mer. Autrement, il est extrêmement difficile d'acheminer des produits périssables jusqu'à leurs marchés ultimes.

Au Canada, on nous attaque pour nos lois commerciales à l'égard des produits laitiers et, pour notre part, nous critiquons d'autres pays comme les États-Unis pour les leurs, mais il n'en reste pas moins que la législation commerciale relative aux produits laitiers dans le monde entier est nébuleuse et, dans certains cas, carrément bizarre. Les tarifs sont élevés au Japon. Pour exporter du fromage, il faut payer un tarif passablement élevé. Une fois votre produit arrivé sur place, il vous est interdit de le vendre. Vous pouvez le vendre à un autre fabricant qui, à son tour, va l'emballer dans des paquets destinés aux consommateurs, et apposer sa propre étiquette pour ensuite le vendre.

De nombreux pays, y compris les États-Unis, se servent de normes techniques en guise de barrières non tarifaires. Ainsi, ils peuvent rejeter un produit en invoquant son contenu bactériologique, ou quelque chose du genre. Il s'agit strictement de jouer sur les chiffres et les pays en question se servent de ce stratagème pour empêcher certains produits de pénétrer leurs marchés.

Nous reconnaissons l'importance des marchés internationaux pour la viabilité à long terme de l'industrie laitière canadienne. Nous devons oeuvrer de façon plus intelligente chez nous pour faire un meilleur travail à l'étranger. Il faut que nos politiques tiennent compte des débouchés internationaux, non pas en tant qu'ajout à la politique intérieure, mais en tant que partie centrale de cette politique. Nous devons explorer plus avant l'intégration des intérêts des décideurs politiques et des exportateurs commerciaux de produits laitiers pour progresser ensemble dans la même direction et ne pas se faire mutuellement concurrence.

Le président: Madame Ferguson, vous nous avez communiqué des renseignements très précis sur une gamme intéressante d'exportations. Nous sommes quelque peu en retard et je crains

open up to broad questioning on such a diverse set of topics, we will run fatally late.

I would ask senators to be specific in their questions and not to ask a question which will require an answer from each of our four witnesses. I would ask our witnesses to be as succinct as possible.

Senator St. Germain: Thank you, Ms Ferguson, and your delegation for your diverse presentation.

Mr. White we heard from many of our witnesses that trade commissioners should be left in postings longer, so I am certain the chairman will include a recommendation in that regard in our report.

Mr. White, witnesses have told us that defence support is key to competing successfully with the Americans. How important was this to the profitability and viability of your company? Without it, would you have survived?

Mr. White: The single most publicized venture was into Kuwait with a military opportunity of over 2,000 vehicles. That was approximately five years ago. Today we have spent a significant amount, well into the seven digits, and have yet to receive one single order out of that area. The derivatives that we have built and designed, we have been able to place in the Canadian military and they are being effectively used today.

The problem in Kuwait was one of high expectations. The realities of that market, and the realities of the political influences in that market, created the barriers, and we have yet to see an order. German manufactured units have been sold to Kuwait, as well as Mercedes and Russian-manufactured products. You can make your own assessment of the political infrastructure needed for those units to be placed there.

I would also like to comment on the length of time trade officers are posted to countries. Once you present your product to a trade officer or an ambassador and that person gets to know your product, difficulties arise when that person is moved a couple of years later. The same process has to be gone through time and time again. There are some very good people out there but, just as you are getting to the point where they understand your business, they are moved.

Senator Carney: The range of information we have received from this panel shows why we export so much to Asia from B.C. They are all hustling this market very well.

Mr. Young, in terms of this China "fatigue," this pressure to work in China and the expectations of working in China, we heard two suggestions which would help smaller companies do business in Asia, particularly China. One is some type of private sector insurance scheme so that a company such as yours doing the pre-investment outlays could insure themselves so that they would get paid at some point. The second is that there should be some

que si nous permettons des questions générales sur des sujets aussi divers, nous ne puissions nous rattraper.

Je demanderais donc aux sénateurs de s'abstenir de poser une question qui exigerait une réponse de chacun de nos quatre témoins. Je leur demanderais également, ainsi qu'à nos témoins, d'être aussi concis que possible.

Le sénateur St. Germain: Madame Ferguson, je vous remercie, ainsi que votre délégation, de votre exposé diversifié.

Monsieur White, de nombreux témoins nous ont dit qu'il faudrait laisser les délégués commerciaux en poste plus longtemps de sorte que je suis certain que le président inclura une recommandation en ce sens dans notre rapport.

Plusieurs d'entre eux nous ont aussi dit que le soutien à la défense était crucial si nous voulions livrer une concurrence réussie aux Américains. Dans quelle mesure cela est-il important pour la rentabilité et la viabilité de votre entreprise? Sans cela, auriez-vous survécu?

M. White: Les efforts qui nous ont valu le plus de publicité concernaient le Koweit. Nous avions la possibilité d'y vendre plus de 2 000 véhicules militaires. C'était il y a cinq ans environ. Aujourd'hui, nous avons dépensé des sommes considérables, des millions de dollars, et pourtant nous n'avons reçu aucune commande de ce pays. Quant aux produits dérivés que nous avons conçus et fabriqués, nous avons pu les vendre à l'armée canadienne et ils sont effectivement utilisés aujourd'hui.

Le problème au Koweit était lié au fait que les attentes étaient très élevées. La réalité de ce marché et le jeu des influences politiques ont créé des obstacles, et nous attendons toujours notre première commande. L'Allemagne a vendu des unités fabriquées au Koweit, notamment Mercedes, et la Russie également. Vous pouvez vous-même évaluer l'infrastructure politique nécessaire pour réussir à vendre ces unités là-bas.

J'aimerais commenter la durée du séjour en pays étranger de nos délégués commerciaux. Dès lors qu'on a présenté notre produit à un délégué commercial ou à un ambassadeur, et que cette personne le connaît bien, le fait qu'elle soit mutée deux ans plus tard suscite des difficultés. Il faut recommencer le même processus de façon répétée. Il y a sur le terrain des gens très compétents, mais lorsque arrive le moment où ils comprennent la nature de votre entreprise, ils sont mutés.

Le sénateur Carney: Tous les renseignements que nous ont communiqués les membres de ce groupe expliquent pourquoi nous exportons autant vers l'Asie à partir de la Colombie-Britannique. Les entreprises de cette province réussissent fort bien à se positionner sur ce marché.

Monsieur Young, au sujet de cette «fatigue chinoise», de la pression pour le travail en Chine et des attentes à ce sujet, nous avons reçu deux suggestions qui pourraient aider les petites entreprises qui font affaire en Asie et plus particulièrement en Chine. Il y aurait notamment un régime d'assurance privé qui offrirait à une entreprise comme la vôtre qui avance des sommes avant l'investissement de s'assurer d'être payée à un moment

sort of letter of comfort, which is my term, not theirs, between Canada and China to ensure that contracts will be honoured.

People have said that contracts mean nothing. There is the wonderful quote, that: "A contract is only a pause in the negotiations." Would it be helpful if we recommended that there be an insurance scheme whereby you would get paid for all the work that you do? Would it be helpful to have a letter of comfort arrangement between governments to provide some way of enforcing contracts?

Mr. Young: There are insurance schemes to protect against certain risks such as client default and political risks. The EDC offers such a package and an organization affiliated with the World Bank in Washington also does that. The assurance of being paid is part of the equation. Doing business in a market simply because we know we paid the insurance premium and that we will get paid, strikes me as being philosophically wrong.

Senator Carney: The people who suggested this were selling architectural services.

Mr. Young: They could buy that insurance. It is not cheap. I have never tested the insurance premiums for the China market, but I imagine that they would knock a bit out of the bottom line. Despite the fact that we can access that type of insurance, it does not make sense for us to continue in that market because there are other risks for which you cannot get insurance, and that eventually "torpedoes" all interest in that market.

Senator Andreychuk: I was rather intrigued with your remarks regarding RRSP provisions for small, family businesses. Do you have that fleshed out in written form? I found that rather intriguing and novel, particularly when the government has cautiously moved to use RRSPs in other ways.

My question is to Mr. Wong. I spent some in Geneva at the time the Uruguay Round was being negotiated and heard about nothing but yogurt and pork bellies and the Canadian position in that regard. How much of your problems are caused by the market is moving more quickly than government policy?

I am mindful of the fact that we are balancing off the dairy sector with other agricultural sectors; trying to appease one province or another or one region or another. How much of it is an internal problem in Canada?

Mr. Wong: I would suggest to you that that is, perhaps, the nub of the issue. Having said that, the various interests that are around the table, both in macro trade forums and within the industry, are all legitimate. What we are missing in all of this, though, is the opportunity to develop a coherent strategy that takes all of those factors into account. Some important strategies exist at the level of dairy farmers that are completely exclusive of manufacturers and marketers of the end products.

donné. Deuxièmement, il devrait y avoir ce que j'appelle une lettre de confort, c'est un terme à moi et non à eux, entre le Canada et la Chine pour garantir que les contrats seront respectés.

D'aucuns ont dit que les contrats ne valent rien. Il y a cette citation fameuse: «Un contrat n'est qu'une pause dans les négociations». Serait-il utile que nous recommandions la création d'un régime d'assurance qui vous paierait pour tout le travail que vous faites? Serait-il utile qu'une lettre de confort ou un arrangement de ce genre soit négocié entre les gouvernements pour encourager le respect des contrats?

M. Young: Il existe déjà des polices d'assurance contre certains risques comme le défaut de payer du client et des risques politiques. La SEE offre des polices de ce genre, de même qu'un organisme affilié à la Banque mondiale, à Washington. Il est sûr que la garantie d'être payé entre en jeu. Mais d'un point de vue philosophique, on aurait tort d'essayer de s'établir dans un marché simplement parce qu'on sait qu'en payant les primes d'assurance, on sera payé.

Le sénateur Carney: Ceux qui ont fait cette suggestion offraient des services d'architecture.

M. Young: Ils pourraient acheter cette assurance. Elle est coûteuse. Je ne connais pas les primes pour le marché chinois, mais je présume qu'elles peuvent alourdir sérieusement un bilan. Même si on a accès à ce genre d'assurance, il n'est pas sensé pour nous de continuer à essayer de nous implanter sur ce marché à cause des autres risques, qui ne sont garantis par aucune assurance et qui finissent par anéantir l'intérêt qu'on peut avoir pour ce marché.

Le sénateur Andreychuk: J'ai été un peu intriguée par vos commentaires au sujet des dispositions relatives aux REER pour les petites entreprises familiales. Est-ce que vous avez écrit quelque chose de plus complet à ce sujet? C'est quelque chose de nouveau et d'intrigant pour moi, particulièrement étant donné que le gouvernement a agi avec prudence pour ce qui est des autres façons d'utiliser les REER.

Ma question s'adresse à M. Wong. J'ai passé quelque temps à Genève, pendant les négociations de l'Uruguay Round et je n'entendais alors parler que de la position du Canada au sujet du yogourt et des flancs de porc. Quelle part de vos problèmes découle du fait que le marché progresse plus vite que les politiques gouvernementales?

Je garde à l'esprit qu'on veut arriver à un équilibre entre le secteur laitier et les autres secteurs agricoles et qu'on veut répondre aux préoccupations des provinces et des régions. Dans quelle mesure est-ce un problème interne au Canada?

M. Wong: Je vous dirais qu'il s'agit en fait du coeur du problème. Cela dit, les divers intérêts représentés autour de la table, tant dans les grandes tribunes commerciales qu'au sein de l'industrie, sont tous légitimes. Ce qui nous manque dans tout cela, c'est la possibilité de mettre au point une stratégie cohérente prenant en compte tous ces facteurs. Il y a des stratégies importantes pour les producteurs laitiers qui font absolument fi des transformateurs et des fournisseurs de produits finaux.

The converse is also true, and the role of the Canadian Dairy Commission and the provincial marketing boards has a lot of history, and they are taking their time in adjusting to the new realities, as one would expect. That is not to say they cannot play an important role, but they are dealing with so many different pressures at the same time, many of them political, that it is difficult to pull it all together and put together a strategy that at the end of the day that puts dollars in everybody's pockets. I would not say to what extent the point that you are making is a source of difficulty for us, but it is certainly a source of difficulty.

The Chairman: Mr. Wong, as I understand it, the Canadian dairy industry fears United States competition. How is it that you can compete effectively with the United States in the Japanese market for ice cream?

Mr. Wong: Some of the rhetoric within the industry would lead you to believe that the Canadian dairy industry fears United States competition. Certainly, if we get into a commodity price war with the United States or other countries, we will lose for various reasons, whether it be the policy hang-over that we have right now or whether it is because the Canadian market or the size of the Canadian industry is not large enough to achieve world class economies of scale. This gives us all the more reason to focus on international opportunities, the so-called "value-added niche" opportunities. This is not to say we would not do it if we could get the right price, but we have no particular interest in going out and selling milk to Hong Kong or Taiwan.

We have, however, great interest in selling ice cream to one of those countries because it affords us greater control over our own destiny. First, we are able to capitalize on the reputation that Canada has as a source of high-quality products. Second, much of the value added in those products stems from our ability to work with the customer. The ice cream products sold to Japan are custom-formulated to Japanese customers' specifications.

Finally, it gives you more control over your own pricing because the value that you put into the product is something that you are actually adding yourself, as opposed to simply drawing the commodity out of the marketplace.

The Chairman: Thank you very much. This has been a most interesting, diverse and specific presentation, Ms Ferguson. It has been most helpful to us.

Ms Ferguson: Thank you for this opportunity.

Earlier I mentioned that you probably did not want a statistical presentation. However, I do have some employment and investment statistics which you may find interesting. I will leave copies of that with your committee.

I would also ask the assistant to copy our B.C. Issues Round Table report, which deals with how British Columbia can become more competitive by building alliances.

L'inverse est également vrai, et le rôle de la Commission canadienne du lait et des offices de commercialisation provinciaux a une longue histoire; ces organismes ne s'adaptent pas très vite aux nouvelles réalités, ce qui n'est pas étonnant. Cela ne signifie pas qu'ils ne peuvent pas jouer un rôle important, mais les pressions exercées viennent de tous les côtés, simultanément, notamment des instances politiques. Il est difficile de réagir à tout cela en créant une stratégie qui, au bout du compte, mettra de l'argent dans les poches de tous. Je ne saurais dire dans quelle mesure ce dont vous parlez nous crée des problèmes, mais il en crée certainement.

Le président: Monsieur Wong, si j'ai bien compris, l'industrie laitière canadienne craint la concurrence des États-Unis. Comment se fait-il que vous puissiez concurrencer efficacement les États-Unis sur le marché japonais de la crème glacée?

M. Wong: Certains propos tenus par l'industrie pourraient vous faire croire que l'industrie laitière canadienne craint la concurrence des États-Unis. Bien entendu, s'il y avait une guerre de prix pour les denrées laitières, avec les États-Unis ou d'autres pays, nous perdriions pour toutes sortes de raisons, que ce soit la lourdeur de nos politiques actuelles ou le fait que le marché canadien ou la taille de l'industrie canadienne sont trop modestes pour nous permettre de réaliser des économies d'échelle de classe mondiale. Mais cela ne fait que nous encourager à nous concentrer sur les débouchés internationaux, «à valeur ajoutée». Nous ne disons pas que nous ne vendrions pas de lait à Hong Kong ou à Taïwan si nous pouvions obtenir le prix que nous souhaitons, mais cela ne nous intéresse pas particulièrement.

Ce qui nous intéresse, toutefois, c'est de vendre de la crème glacée à l'un de ces pays parce que nous avons ainsi davantage notre destin en main. Tout d'abord, nous pouvons tabler sur la réputation du Canada comme source de produits de grande qualité. Deuxièmement, la valeur ajoutée à ces produits découle en grande partie de notre capacité d'écouter nos clients. Les produits de crème glacée vendus au Japon sont formulés pour répondre aux demandes de la clientèle japonaise.

Enfin, on a davantage de contrôle sur nos prix puisque c'est nous-mêmes qui ajoutons la valeur au produit, plutôt que de simplement prendre le produit sur le marché pour l'exporter.

Le président: Merci beaucoup. Ce témoignage a été très intéressant, à la fois diversifié et précis, madame Ferguson. Il nous a été très utile.

Mme Ferguson: Merci de nous avoir invités.

Au début, j'ai dit que vous ne vouliez sans doute pas de présentation de statistiques. J'ai toutefois des chiffres sur l'emploi et l'investissement qui pourraient vous intéresser. J'en laisserai des exemplaires au comité.

J'aimerais demander à votre adjoint de copier également notre rapport du B.C. Issues Round Table, qui traite de la façon dont la Colombie-Britannique pourrait conclure des alliances pour être plus concurrentielle.

The Chairman: Our next witnesses are from the NOVA Corporation. I have heard their testimony in Ottawa when they have appeared before two or three different committees and I have always come away feeling impressed and wishing that I had more money to buy shares in their corporation.

Today we will hear from the Vice-President of Government Relations, Mr. Gerry Finn. I would ask him to introduce the other persons from the corporation to the committee, and then to proceed to make the presentation.

Mr. Gerry Finn, Vice-President of Government Relations, NOVA Corporation: Mr. Chairman, with me today is Mr. Rick Milner, an executive vice-president of NOVA's international gas services business; and Mr. Dave Sansom, a vice-president with NOVA's chemicals business. We appreciate your invitation to appear before your committee.

The Asia Pacific area, because of the forecasted growth in the region, has a particular appeal for us. Therefore, NOVA's business strategies are focused, in a large part, in those areas. That is why we wanted to take the opportunity to appear. If we could convince you that the current management of NOVA is still worthy of your admiration, we would be glad of that, and if any of your colleagues have more money than you do, Mr. Chairman, and they want to invest in NOVA, we would welcome you as shareholders.

We will take about 20 minutes to outline some activities in which the company has been engaged, and then we will gladly answer your questions. I will first give a brief introduction about NOVA.

We have three businesses. Mr. Rick Milner and Mr. Dave Sansom will each describe the the international gas services business and the chemicals business, with specific focus on our activities in the Asia Pacific area. They will describe what we have been doing there, our plans, and what we discovered when we were there.

Finally, we would like to mention our expectations from the APEC trade agreement which, I think, is one of the principal focuses of your activity here.

NOVA is a natural gas services and petrochemical company, headquartered in Calgary. The three of us live in Calgary. We are a relatively big company in Canada but a relatively small company internationally. By and large, we are an almost typical Canadian company in that we started with resource-based natural gas and we upgraded it. We have three wholly owned businesses. The first is the gas transmission business. That is the business we started with. That business today has about 13,000 or 14,000 miles of pipe in the ground, mostly in the province of Alberta. Our pipeline system in Alberta transports 80 per cent of Canada's marketed natural gas. About 18 per cent of all natural gas produced annually in North America comes through NOVA's gas transmission system. That 14,000 miles of pipe serves 1,000 small points throughout the province of Alberta. Small gas wells hook up their gas to our pipeline system.

Le président: Les témoins suivants sont de la Société NOVA. J'ai entendu leur témoignage à Ottawa, lorsqu'ils ont comparu devant deux ou trois comités différents et ils m'ont chaque fois impressionné. J'ai même souhaité avoir davantage d'argent, pour pouvoir acheter des actions de cette société.

Nous recevons aujourd'hui le vice-président, Relations gouvernementales, M. Gerry Finn. Je vais lui demander de nous présenter les gens qui l'accompagnent, puis de nous faire son exposé.

M. Gerry Finn, vice-président, Relations gouvernementales, NOVA Corporation: Monsieur le président, voici M. Rick Milner, un vice-président exécutif des services internationaux de gaz de NOVA, et M. Dave Sansom, un vice-président qui s'occupe des produits chimiques chez NOVA. Nous vous remercions de l'invitation que vous nous avez faite.

La région de l'Asie-Pacifique, étant donné sa croissance projetée, nous intéresse tout particulièrement. Les stratégies d'entreprise de NOVA se sont donc concentrées en grande partie sur ces régions. C'est pourquoi nous voulions comparaître devant le comité. Si nous pouvons vous convaincre que la gestion actuelle de NOVA est toujours digne de votre admiration, nous en serions ravis, et si certains de vos collègues sont plus riches que vous, monsieur le président, et qu'ils souhaitent investir dans notre entreprise, nous accueillerons chaleureusement ces nouveaux actionnaires.

Nous prendrons environ 20 minutes pour vous présenter un survol des activités de l'entreprise puis nous répondrons volontiers à vos questions. Je vais d'abord vous présenter brièvement la Société NOVA.

Nous avons trois secteurs d'activité. MM. Rick Milner et Dave Sansom vous décriront respectivement les services internationaux de gaz et le secteur des produits chimiques, en parlant plus précisément de nos activités dans la région de l'Asie-Pacifique. Ils vous décriront ce que nous avons fait là-bas, nos projets, et ce que nous avons constaté lorsque nous étions là-bas.

Enfin, nous aimerions vous parler de nos attentes au sujet de l'entente commerciale de l'APEC, qui est, je crois, l'une des principales raisons de vos travaux ici.

NOVA est une entreprise de services de gaz naturel et de produits pétrochimiques dont le siège social est à Calgary. Nous vivons tous les trois à Calgary. Nous sommes une entreprise relativement importante pour le Canada, mais relativement petite à l'échelle internationale. En fait, nous sommes presque une entreprise canadienne typique puisque nous avons commencé avec une ressource naturelle, le gaz, puis nous avons diversifié nos activités. NOVA comprend en fait trois entreprises. Il y a d'abord les activités de transport du gaz, qui a lancé NOVA. Ce secteur a maintenant environ 13 000 à 14 000 milles de tuyaux dans le sol, surtout en Alberta. Notre gazoduc en Alberta transporte 80 p. 100 du gaz naturel commercialisé au Canada. Environ 18 p. 100 de tout le gaz naturel produit en Amérique du Nord chaque année coule dans nos gazoducs. Ces 14 000 milles de tuyaux desservent 1 000 petits points de service en Alberta. Des petits puits de gaz sont raccordés à notre gazoduc.

The knowledge and expertise we gained over more than 40 years working in the gas pipeline business in Alberta led to the development of our second business NOVA Gas International, of which Mr. Rick Milner is the executive vice-president. This business has taken the pipeline operating capability and the engineering capacity and capability that we have developed and marketed that around the world. We have been engaged in approximately 300 projects in 50 different countries around the world. That forms the basis of our second business.

The third is our chemicals business, the one in which Mr. Dave Sansom is involved. Our chemicals business is Canada's largest petrochemical business, and we are one of the top five petrochemical companies in North America. The most basic petrochemical is ethylene, and there are 60 ethylene complexes around the world. All of the major countries have them. NOVA has the second-lowest-cost ethylene complex in the world in the middle of Alberta near Red Deer. The only other country that has a lower-cost ethylene plant than we do is Saudi Arabia, where the gas is transferred into the plant at much less than the market cost. Not only do we have the second-lowest cost at the moment, we are building probably the largest single ethylene complex at that same site which will be on stream by the year 2000. When that is operational, we will not only have the lowest-cost site in the world, we will have the largest single ethylene complex in the world, all built on Canada's resources.

NOVA is the largest single shareholder in Methanex, which is the world's largest producer of methanol. It is headquartered here in Vancouver and has most of its manufacturing facilities in other countries around the world.

Those are the three components of NOVA. We would like to focus on the chemicals division and the international division. Mr. Sansom and Mr. Milner will each take a few minutes to talk about some of the activities in those divisions, particularly focusing on the Asia Pacific activities.

Mr. Dave Sansom, Vice-President, Chemicals Branch, NOVA Corporation: Mr. Finn mentioned that we are the largest petrochemical company in Canada. Our activities in the Asia Pacific region are also significant. I would mention two specific areas we have concentrated on since 1984: the sale of polyethylene plastic resins to the Asia Pacific region; and the sale of polyethylene technology, licenses for polyethylene technology.

Every year, we ship 100,000 metric tonnes, or approximately 20 per cent, of the Joffre output of polyethylene material to Asia Pacific. For those who do not recognize metric tonnes, that is 100 million kilograms, and for those who were born before 1960, that is about 220 million pounds. We have sales offices in Singapore, Beijing and Tokyo. We have also been fairly successful in selling our polyethylene technology. There are three world-scale plants operating within the Asia Pacific region, in South Korea, China and India. I was personally responsible for the delivery of that technology a number of years ago. We have two additional plants in India that are under construction, and recently we have sold a license in Uzbekistan.

Les connaissances et les compétences que nous avons acquises en plus de 40 ans dans le domaine des gazoducs en Alberta ont mené à la création de notre deuxième secteur d'activité, NOVA Gas International, dont M. Rick Milner est le vice-président exécutif. Nous avons ici utilisé notre compétence en matière d'exploitation de gazoduc et de génie, nous l'avons développée et vendue à travers le monde. Nous avons participé à environ 300 projets dans 50 pays. Voilà la base de notre deuxième secteur d'activités.

Le troisième est celui des produits chimiques, dont s'occupe M. Dave Sansom. Le secteur des produits chimiques de NOVA est l'entreprise pétrochimique la plus importante du Canada, et l'une des cinq plus grandes d'Amérique du Nord. Le produit pétrochimique de base est l'éthylène, produit dans plus de 60 complexes partout dans le monde. Tous les pays importants en ont. Notre complexe de production d'éthylène situé près de Red Deer, en Alberta, est le deuxième au monde pour ce qui est des coûts de production. Le seul endroit où ces coûts sont inférieurs se trouvent en Arabie Saoudite, où le gaz est transporté dans l'usine à un coût inférieur à celui du marché. Non seulement nous sommes les deuxièmes pour les coûts, mais nous sommes en train de construire au même endroit ce qui sera sans doute le plus grand complexe de production d'éthylène, qui sera opérationnel en l'an 2000. À ce moment-là, c'est nous qui aurons les coûts les plus faibles, en plus d'avoir le plus grand complexe au monde, construit avec des ressources canadiennes.

NOVA est le plus important actionnaire de Methanex, le plus important producteur mondial de méthanol. Son siège social est ici, à Vancouver, mais la plupart de ses usines sont à l'étranger.

Voilà donc les trois secteurs d'activité de NOVA. Nous voudrions vous parler plus particulièrement des produits chimiques et du secteur international. MM. Sansom et Milner prendront chacun quelques minutes pour vous parler des activités de leurs secteurs, en s'intéressant particulièrement aux activités en Asie-Pacifique.

M. Dave Sansom, vice-président, Produits chimiques, NOVA Corporation: M. Finn a déjà dit que nous sommes la plus importante société pétrochimique du Canada. Nos activités en Asie-Pacifique sont également importantes. J'aimerais vous parler des deux secteurs où nous concentrerons surtout nos activités depuis 1984: la vente de résines plastiques de polyéthylène dans cette région et la vente de licences et de procédés de production de polyéthylène.

Nous exportons chaque année 100 000 tonnes métriques, ou environ 20 p. 100 de la production de polyéthylène de Joffre en Asie-Pacifique. Pour ceux qui ne connaissent pas les tonnes métriques, il s'agit de 100 millions de kilogrammes, et pour ceux qui sont nés avant 1960, 220 millions de livres. Nous avons des bureaux de vente à Singapour, Beijing et Tokyo. Nous avons en outre assez bien réussi à vendre nos procédés de production. Il y a trois usines de taille mondiale dans la région de l'Asie-Pacifique, en Corée du Sud, en Chine et en Inde. Je me suis occupé personnellement de la vente de cette technologie, il y a quelques années. Nous construisons actuellement en Inde deux autres usines et nous venons de vendre une licence en Ouzbékistan.

Our major market is North America itself, but we see that North America will only grow at about 4 per cent per year for the next period of time and Asia will double that, about 7 per cent. We expect our sales of plastic resins to double between now and the year 2002. Mr. Finn mentioned an ethylene plant that we are planning to put in and start up in the year 2000. Ethylene cannot be shipped any distance, so we must make some downstream derivatives from it. We suspect we will be adding significant polyethylene capacity as well. We are looking to double the amount of material we sell, 440 million pounds of material, into the Asia marketplace.

In addition, however, we will continue to try to sell our technology. We believe it will not necessarily compete with us. We believe will expand our market. We will also look for high quality opportunities to build equity positions in chemical projects. We believe that our technology, plant expertise and feed stock cost advantage capabilities will allow us to take equity positions in Asia. This will require us to substantially increase our global marketing requirements. However, it also creates cause for some concerns. I would like to address some of the concerns that we have based on our sale of resin and sale of technology so far. This is where it can get fairly personal because I have been involved.

Concern arises from the lack of an international set of standards for safety, health, environment and risk management. NOVA operates to either Canadian or local standards, whichever is highest. We have been spreading the value of the responsible care ethic throughout our activities in the international market, but we are concerned that standards in international agreements concerning safety and environment do not exist. There is an inclination to link these to trade agreements.

An interesting approach we might consider is to address environmental issues internationally as a multilateral environmental agreement that will address major transborder and global environmental problems. To avoid the confusion of policy interests which lead to non-tariff barriers to trade, governments clearly must coordinate healthy, safe environment and risk management standards through a body such as the ISO, the International Organization for Standardization.

Areas we are also most concerned about in terms of taking equity positions in a number of foreign countries, particularly in Asia, go beyond environmental and safety concerns. These are linked to human rights and ethical business and political behaviours, which are also increasingly linked to the trade agenda because we have to compete with others who may be dealing with a somewhat different code of ethics than we want to adhere to.

L'Amérique du Nord elle-même, qui est notre principal marché, ne connaîtra, au cours des prochaines années, qu'une croissance d'environ 4 p. 100 par an et la croissance de l'Asie, elle, va doubler ce pourcentage et s'établir à environ 7 p. 100. D'ici l'an 2002 nous prévoyons que nos ventes de résines plastiques doubleront. M. Finn a parlé d'une usine d'éthylène que nous avions l'intention de construire et qui ouvrirait ses portes en l'an 2000. L'éthylène ne se transporte pas sur de grandes distances, et nous devons donc en tirer des dérivés. Nous prévoyons également d'augmenter notre capacité de production de polyéthylène et espérons doubler le volume actuel de nos ventes sur le marché asiatique, pour atteindre 440 millions de livres.

Nous continuerons, en outre, à essayer de vendre notre technologie; nous pensons en effet qu'elle ne nous fera pas nécessairement concurrence, mais élargira notre marché. Nous chercherons également des débouchés de qualité supérieure pour placer des capitaux dans des projets de chimie, ce que devraient nous permettre notre technologie, notre connaissance des installations et notre avantage en matière de coût. Pour avoir des intérêts financiers en Asie, il nous faudra augmenter considérablement notre commercialisation dans le monde. Cette situation n'est toutefois pas sans également nous causer quelques soucis, dont je voudrais vous parler et qui découlent de notre vente de résine et de la vente de technologie que nous avons faites à ce jour. C'est là que je vais vous parler un peu plus de moi-même, car j'y ai joué un rôle.

Ce qui nous inquiète, c'est le fait qu'il n'existe pas de normes internationales de sécurité, de santé, d'environnement et de gestion du risque. NOVA adopte soit les normes canadiennes, soit les normes locales, mais toujours les normes les plus élevées. Dans toutes nos activités sur le marché international, nous avons milité en faveur d'une éthique responsable, mais nous constatons avec angoisse que dans les ententes internationales les normes sur la sécurité et l'environnement sont absentes. Il y a tendance à lier celles-ci aux ententes commerciales.

Ce qui pourrait constituer une perspective intéressante, ce serait de se pencher, au plan international, sur les questions d'environnement dans le cadre d'une entente multilatérale sur l'environnement qui traiterait des principaux problèmes de l'environnement dans le monde, et d'un pays à l'autre. Pour éviter la confusion des intérêts politiques qui débouchent sur des barrières non tarifaires au commerce, les gouvernements doivent clairement coordonner l'adoption de normes saines et sûres en matière d'environnement et de gestion des risques, par l'intermédiaire d'un organisme tel que l'ISO, l'Organisation internationale de normalisation.

Pour avoir des intérêts financiers dans un certain nombre de pays étrangers, en particulier en Asie, les obstacles que nous voyons vont au-delà des questions de sécurité et d'environnement; elles sont liées aux droits de la personne, aux principes d'éthique professionnelle et aux comportements politiques, qui sont également de plus en plus liés au commerce, parce que nous sommes en concurrence avec d'autres entités dont le code d'éthique diffère du nôtre.

We would like to see more activity in Canada around the whole area of ethics and human rights. We believe these issues should be addressed fully by international committees made up of business and government, maybe under the auspices of an agency similar to the UN. An international code of conduct with such features as dispute settlement mechanisms would bind both business and government to certain behaviours.

We are currently working with several other Canadian-based companies to develop a code of conduct. This was a challenge by our Department of Foreign Affairs in Ottawa and we have taken up that challenge. The code would be applicable to any country and would obligate both companies and governments, including their agencies, to adhere to certain standards and practices. We would encourage the Canadian government to consider how to provide additional momentum to create such a code of conduct that would complement rather than complicate international trade.

Mr. Rick Milner, Executive Vice-President of International Natural Gas Services, NOVA Corporation: Mr. Chairman, honourable senators, I will try to capture in a short few minutes some of the more focused issues that we see for ourselves in what we refer to as our natural gas services business, the international gas services business. In that context NOVA is looking at three areas of the world outside of Canada and the United States: Mexico, South America and the Asia Pacific region, with more focus in Southeast Asia than the broad region that we see on a map.

We have been in the natural gas services international game for some 20 years. Initially, and up until about five years ago, our main business thrust was consulting. Mr. Finn mentioned project management, engineering and consulting services or commodity services of like nature. Another important facet for us during this period of time was what I would refer to as pipeline technology and gas services operating transfer. During these consulting assignments we have transferred a lot of our experience and expertise into these regions, as witnessed by a significant relationship with Petronas in Malaysia. We were there at the outset and contributed to the development of their peninsular gas grid.

Another important feature of this consulting has been training activities and extensive programs with nationals in these various countries, both in the region as well as bringing major groups back to our operation and having training them on our gas transmission system.

This 20 years of consulting history has given us some insight into this region called Asia Pacific and it has helped us focus on where we think we can deliver value from NOVA's point of view. Consulting remains a very important arrow in our quiver. It is a relationship builder for us. When we started in this region, we recognized that we had to have a lot of patience, and I think we have that patience. Activities or transactions do not occur

Nous voudrions que le Canada déploie une activité plus intense sur toute cette question de l'éthique et des droits de la personne, questions sur lesquelles devraient se pencher les comités internationaux composés de représentants des gens d'affaires et des gouvernements, peut-être sous l'auspice d'un organisme semblable aux Nations Unies. Un code international de conduite qui comporterait des mécanismes de règlement des différends imposerait certains comportements tant aux gens d'affaires qu'aux fonctionnaires.

Nous collaborons actuellement avec plusieurs sociétés basées au Canada afin d'élaborer un code de conduite, défi que notre ministère des Affaires étrangères, à Ottawa, nous a lancé et que nous nous sommes empressés de relever. Le code serait applicable à tous les pays et obligerait tant les sociétés que les gouvernements, y compris leurs organismes, à respecter certaines normes et pratiques. Nous encourageons vivement le gouvernement canadien à promouvoir davantage un tel code d'éthique qui compléterait le commerce international au lieu de le compliquer.

M. Rick Milner, vice-président exécutif, Services internationaux de gaz naturel, NOVA Corporation: Monsieur le président, honorables sénateurs, dans les quelques minutes dont je dispose, je vais essayer de cerner les problèmes auxquels nous nous heurtons dans ce que nous appelons nos services internationaux de production et de distribution de gaz naturel. À cet égard, NOVA pense plus particulièrement à trois régions du monde extérieures au Canada et aux États-Unis, à savoir le Mexique, l'Amérique du Sud et la région de l'Asie-Pacifique, et dans cette dernière plus particulièrement à l'Asie du Sud-Est.

Voilà une vingtaine d'années que nous sommes sur le marché international des services de gaz naturel. Au début, et jusqu'à il y a environ cinq ans, nous nous occupions surtout de consultation. M. Finn a mentionné la gestion de projets, l'ingénierie et les services de consultation ou les produits de nature similaire. Pendant cette période, nous nous sommes également occupés de ce que j'appellerais la technologie des gazoducs et des transferts des services gaziers. Nous avons, avec ces services de consultation, transféré, dans une grande mesure, notre expérience et nos connaissances dans ces régions, comme en témoigne la relation que nous avons avec Petronas en Malaisie. Nous étions sur les lieux dès le début et avons contribué au développement du réseau gazier de cette péninsule.

Nos services de consultation comprenaient également, comme élément important, des activités de formation et de vastes programmes avec des ressortissants dans ces divers pays, en assurant cette formation tant sur les lieux qu'en amenant de grands groupes dans nos installations et en leur assurant une formation sur notre propre système de transmission du gaz naturel.

Cette expérience de 20 ans de consultation nous a permis de mieux comprendre la région appelée Asie-Pacifique et de mieux savoir ce que nous pourrions en retirer du point de vue de NOVA. Ces services de consultation constituent toujours encore une corde très importante à notre arc, car ils nous permettent d'établir des liens. Quand nous avons commencé à explorer cette région, nous nous sommes rendu compte qu'il nous fallait beaucoup de

overnight. We are focused, however, and we see many opportunities for us.

Four or five years ago, NOVA reassessed its strategy. In the international gas services business we took the position that, although consulting was an important business, what was more important was to be the investor and the operator of the infrastructure we were building. In North America as well as Mexico, South America and the Asia Pacific region, NOVA is looking for investment opportunities. We will become corporate citizens of those lands if we succeed in our strategy. We consider these to be long-term investments and, as a result, we must continue to have solid knowledge and information about what is happening in those regions.

In Southeast Asia we have been focusing on Malaysia, Thailand, Indonesia, particularly, and we keep watching briefs on places like Vietnam and other areas where significant growth could occur down the road. We have also had consulting experience in China. I would be pleased to respond to any questions that might arise about those experiences. Currently, we are in the midst of a six-year technology transfer program with the China National Petroleum Corporation that has been funded by CIDA and that experience, although it is not a large program, has put us in a very good position to observe what is going on in that country. We have received very valuable assistance from the embassies and the trade consulates in the countries in which we work. We are proactive in using those services to gain intelligence and information that will allow us to know more than our competitors about what is happening.

This part of the world, the Asia Pacific region and in particular Southeast Asia, is undergoing significant and rapid economic growth. The forecasted growth in electric power generation is staggering. Natural gas has become a fossil fuel of choice for these people. They are finding abundant sources of natural gas and looking at how they can move that natural gas into their markets, either to serve the power generation requirements or other industries.

All of the major global energy companies are vying for position, so it is a very competitive field. The economic growth, the need for expertise and capital, together with the movement towards privatization, creates a very competitive landscape. The infrastructure involved is from the well-head to the consuming industry. Our business is not upstream in exploration and production, we like to take the gas from the producer, gather it, process it, transport it and get into power as well as distribution.

There are challenges in undertaking these assignments of looking for investment opportunities in Southeast Asia and the Asia Pacific region. My colleague has spoken about some of the challenges which the chemical group faces. I thought I might mention several that we face every day. These are challenges that

patience, et je crois que nous en avons fait preuve; en effet, les activités ou transactions ne se font pas du jour au lendemain, mais nous savons ce que nous voulons faire, et les occasions ne manquent pas.

Il y a quatre ou cinq ans, NOVA a réévalué sa stratégie. Sur le marché international du gaz naturel, nous avons jugé que, si important que soient les services de consultation, ce qui était plus important encore, c'était d'être l'investisseur et l'exploitant de l'infrastructure que nous construisions. En Amérique du Nord ainsi qu'au Mexique, en Amérique du Sud et en Asie-Pacifique, NOVA cherche des débouchés d'investissement; si nous réussissons dans notre stratégie, nos entreprises s'établiront dans ces pays. Nous voyons là des investissements à long terme et, conséquemment, nous devons continuer à acquérir des informations et des connaissances solides sur ce qui se passe dans ces régions.

En Asie du Sud-Est nous nous sommes particulièrement attachés à des pays comme la Malaisie, la Thaïlande et l'Indonésie, sans perdre de vue un pays comme le Vietnam, entre autres, où une expansion remarquable n'est nullement exclue. Nous avons également une expérience de consultation en Chine, et je serai heureux de répondre aux questions que vous pourriez me poser là-dessus. Nous sommes actuellement en plein milieu d'un programme de transfert de technologie sur six ans avec la China National Petroleum Corporation, qui a été fondée par l'ACDI; bien qu'il ne s'agisse pas d'un programme de grande envergure, cette expérience nous place en position favorable pour observer ce qui se passe dans ce pays. Nous avons reçu une aide précieuse des ambassades et des services commerciaux des consulats dans les pays dans lesquels nous oeuvrons. Nous utilisons activement ces services pour acquérir des informations et une meilleure compréhension du pays, ce qui nous permettra d'en savoir davantage que nos concurrents sur ce qui s'y passe.

Cette région du monde — l'Asie-Pacifique, en particulier l'Asie du Sud-Est — connaît une expansion économique rapide et remarquable. D'après les prévisions, la production d'électricité devrait augmenter de façon phénoménale. Le gaz naturel est devenu un combustible fossile de choix pour ces populations, qui disposent de sources abondantes de ce combustible et cherchent donc à l'acheminer vers leurs marchés, soit pour répondre à leurs besoins d'énergie, soit pour d'autres secteurs.

Toutes les grandes sociétés de ressources énergétiques du monde rivalisent pour se placer sur ce marché, qui est très compétitif en raison de la croissance économique, des besoins en expertise et capitaux ainsi que de l'évolution vers la privatisation. L'infrastructure nécessaire va de la tête de puits au consommateur proprement dit. Notre champ de compétence n'est pas en aval, dans l'exploration et la production: ce que nous faisons, c'est prendre le gaz du producteur, le recueillir, le transformer, l'acheminer et le transformer en énergie et le distribuer.

La recherche d'occasions d'investissement en Asie du Sud-Est et en Asie-Pacifique ne va pas sans problème. Mon collègue a parlé de quelques-uns des obstacles auxquels l'industrie des produits chimiques se heurte. J'ai pensé en mentionner certains auxquels nous sommes confrontés tous les jours. Il y a des

are apart from what I would call normal commercial and operating factors.

We obviously want to make a profit and create shareholder value but, in doing so, there are other factors that some people have called "soft" issues to which we must pay a lot of attention. They are often intertwined in the relationships between countries there, as well as between our country and that region.

One issue is the safety and security of employees and families. When we invest, we become permanent citizens. We are not only moving product in, we have our people with their families on the ground. Safety and security within the region is an important factor for us. Safety and security of the asset and the investment, once we have made the investment, is important. We must consider the risk of expropriation, blockage of currency flows and cash flows, and other elements that could affect the security of our investment.

There is a huge need for creative financing. The private capital markets, the development banks and the export credit agencies must become greater partners in order to meet the huge financing needs that this part of the world will have to face. I am not an expert in the power game. However, as a reference point, Southeast Asia, seven or eight countries in the ASEAN countries, have forecasted that, in the next 10 years, they will require 200,000 megawatts of electrical power generation. A rule of thumb is each megawatt costs approximately \$1 million to install, so within the next seven to eight years that is \$200 billion. China's forecast is 400,000 megawatts. Albeit these are forecasts, they are, nonetheless, two measures of the staggering amount of capital which the rest of the world will have to help these people find in order to develop their economies.

When assessing investment opportunities, we consider safety, health and environmental practices. One of the advantages we have is that if we are going to be an investor and we are on the ground, we are in a very good position and have great opportunity to influence the development path. We do not have to influence from outside, we are there. We have done that with some success. It is often a matter of where these countries are in their progress towards better standards. People must realize that they are not all at the same level. They are all at different parts of the curve and the more influence investors into those countries and other bodies can have would help.

We find laws, rules and regulations to be unclear. In the regulated business that we come from in Canada, that is very difficult to deal with. Many of these regulations or the lack thereof is because the industries have been government controlled. The government owned 100 per cent of the business. They did not require rules. Once you start privatizing the infrastructure and inviting investors such as NOVA and many others to the table, then there must be some ground rules so the investors believe that there is a long-term future, and that the rules of the game will remain somewhat permanent. This is another major issue for us.

problèmes qui ne constituent pas ce que j'appellerais des facteurs normaux de commerce et d'exploitation.

Évidemment, nous voulons faire des profits et augmenter la valeur des actions pour les actionnaires mais, ce faisant, nous devons faire très attention à d'autres facteurs que d'aucuns ont qualifiés de questions «douces». Celles-ci se retrouvent souvent en filigrane des relations entre les pays là-bas, et entre notre pays et la région en question.

Une des questions est celle de la sécurité des employés et de leurs familles. Quand nous investissons, nous devenons des citoyens permanents. Nous n'envoyons pas seulement des produits, nous envoyons nos gens avec leurs familles. La sécurité à l'intérieur de la région est un facteur très important. La sécurité d'un avoir et d'un investissement, une fois que nous avons fait l'investissement, est importante. Nous devons penser au risque d'expropriation, de suspension des mouvements d'argent et de trésorerie et à d'autres éléments qui pourraient avoir une incidence sur la sécurité de nos investissements.

Il y a un besoin énorme de créativité dans le financement. Les marchés financiers privés, les banques de développement et les organismes de crédit à l'exportation doivent devenir des partenaires plus importants afin de pouvoir combler les besoins énormes de financement auxquels sera confrontée cette partie du monde. Je ne suis pas un expert dans le domaine énergétique. Cependant, pour vous donner une idée, en Asie du Sud-Est, sept ou huit pays de l'ASEAN ont prévu que, au cours des 10 prochaines années, ils auront besoin de 200 000 mégawatts d'énergie électrique. En moyenne, chaque mégawatt coûte environ un million de dollars à installer. Donc, au cours des sept ou huit prochaines années, cela coûtera 200 milliards de dollars. Les prévisions de la Chine sont de 400 000 mégawatts. Même si ce ne sont que des prévisions, cela montre l'importance du capital dont devra disposer le reste du monde pour aider ces gens à développer leurs économies.

Quand nous évaluons les occasions d'investissement, nous tenons compte des pratiques en matière de sécurité, de santé et d'environnement. Être un investisseur sur le terrain a l'avantage de nous permettre d'influer sur le développement. Nous n'avons pas besoin d'exercer une influence de l'extérieur, puisque nous sommes là. Nous l'avons fait avec un certain succès. Cela dépend souvent du niveau auquel ces pays sont rendus dans le développement de meilleures normes. Les gens doivent savoir qu'ils ne sont pas tous au même niveau. Ils sont à des points différents sur la courbe et plus les investisseurs dans ces pays et d'autres organismes auront d'influence plus ça va aider.

Nous pensons que les lois, les règles et les règlements ne sont pas clairs. Venant d'un milieu d'affaires réglementé, au Canada, c'est très difficile pour nous. L'existence ou l'absence de règlements tient souvent au fait que les industries ont été contrôlées par le gouvernement. Le gouvernement possédait 100 p. 100 des intérêts. Il n'avait pas besoin de règles. Lorsqu'on commence à privatiser l'infrastructure et qu'on invite des investisseurs tels que NOVA et d'autres à la table, on doit avoir des règles de base pour que les investisseurs puissent croire en un avenir à long terme et puissent croire que les règles du jeu seront

Mr. Finn mentioned societal issues: human rights and labour standards. That is another area on which we focus. It is very important for us and it does influence our thinking about how we will enter into certain countries.

Business conduct and ethical practices are other issues we face every day. We probably face the business conduct and ethical practices issues before we think about an investment. We think about them when we first observe an opportunity. The first time you enter a country you have to deal with those relationships and they influence how you deal with local partners, local representatives and local governments. Those are very telling and very important elements in considering whether we will invest.

The various countries are at different levels in their thinking on the development of policies and standards. At times, there appear to be very significant gaps between Canadian and North American standards and those of the countries we are discussing. Those gaps are closing, but we should push to close them faster.

When companies such as NOVA work internationally, they are examined under a microscope, so to speak. We are under the microscope of our own boards of directors and the microscope of shareholders. They question why we are working in those countries, and they want to know how we can create shareholder value for them in those countries. We are under the microscope of our employees. We are under the microscope of special interest groups. We are under the microscope of the Canadian government which wonders what their Canadian corporates are doing in some of these parts of the world.

That covers the comments that I would like to offer.

Mr. Finn: Before we finish I would like to add few words about the potential APEC trade agreement or free trade region. The details are in a brief we have circulated to you, but there are a few comments I would like to make.

We are strong supporters of the World Trade Organization and, consistent with the comments you have heard here, we like the idea of standardization and rules. The WTO is the best vehicle by which to do that. Any trade agreement that is constructed otherwise should be done in a way that is consistent with GATT.

There is a significant proliferation of trade agreements which causes us some concern. We wonder why we need so many bilateral, multilateral and pluralateral trade agreements, particularly because many of the new agreements have side agreements to them which create the need for bodies such as an environmental commission or a labour commission. There must be some rationalization and thought given to that.

plus ou moins permanentes. C'est une autre question très importante pour nous.

M. Finn a parlé de problèmes de société: les droits de la personne et les normes du travail. C'est une autre question sur laquelle nous nous penchons. C'est très important pour nous et cela influe sur notre façon d'aborder certains pays.

Les pratiques en matière d'éthique et de conduite des affaires sont d'autres questions auxquelles nous faisons face tous les jours. Nous les avons à l'esprit avant de songer à faire un investissement. Nous y pensons quand nous remarquons une occasion d'affaires. La première fois qu'on va dans un pays, il faut faire face à ce genre de relations et elles influencent la façon de communiquer avec les partenaires locaux, les représentants locaux et les gouvernements locaux. Ce sont des éléments très importants et très révélateurs quand il s'agit de décider si oui ou non nous allons investir.

Les différents pays sont à des niveaux différents de développement pour ce qui est des politiques et des normes. Parfois, on a l'impression qu'il y a de grands écarts entre les normes canadiennes et nord-américaines et celles des pays dont nous discutons. Ces écarts diminuent, mais il faudrait accélérer le processus.

Quand des entreprises comme NOVA travaillent au niveau international, elles sont étudiées au microscope, pour ainsi dire. Nous sommes sous le microscope de nos propres conseils d'administration et de nos actionnaires. Ils veulent savoir pourquoi nous travaillons dans ces pays, et ils veulent savoir comment nous entendons accroître la mise des actionnaires dans ces pays. Nous sommes sous le microscope de nos employés. Nous sommes sous le microscope des groupes d'intérêts spéciaux. Nous sommes sous le microscope du gouvernement canadien qui se demande ce que le secteur privé canadien fait dans certaines de ces parties du monde.

Voilà les commentaires que je voulais faire.

M. Finn: Avant de finir, j'aimerais dire quelques mots à propos de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique ou de la région de libre-échange. Les détails se trouvent dans un mémoire que nous vous avons fourni, mais j'aimerais quand même faire quelques observations.

Nous appuyons fortement l'Organisation mondiale du commerce et, conformément à ce que vous avez déjà entendu, nous aimons l'idée de la normalisation et des règles. L'OMC est le meilleur véhicule pour faire cela. Toute entente commerciale, négociée autrement, devrait être conforme au GATT.

La forte prolifération d'ententes commerciales nous inquiète quelque peu. Nous nous demandons pourquoi nous avons besoin de tant d'ententes bilatérales, multilatérales et plurilatérales, compte tenu surtout du fait que ces nouvelles ententes sont souvent assorties d'ententes auxiliaires qui engendrent la nécessité d'organismes tels qu'une commission de l'environnement ou une commission du travail. Il doit y avoir une certaine rationalisation à laquelle il faudrait penser.

Another major issue is a parallel issue to that Mr. Sansom and Mr. Milner talked about. Trade agreements are complicated unnecessarily if labour, environment, ethics, human rights, and all of those issues are included in them. That does not mean they are not important and that they should not be contained in multilateral agreements parallel to the commercial agreements, but trade agreements should not be complicated by having all these issues merged into one agreement.

In our brief we mention six specific items we would like to see in an APEC free trade region. Those are some of the items found in a GATT-like agreement, where there is mutual recognition of each other's standards. If every country would do that, different standards would not have to be met.

The elimination of subsidies, protection of intellectual property, the freedom to move in and out for people, services, investments and a movement towards common standards around the world would be some of the elements that should be incorporated in any kind of an APEC trading agreement.

We would be prepared to respond to any questions that you have on any of the matters we have raised.

Senator Austin: I found your presentation most interesting. On the question of standards of conduct, has it been observed that United States corporations have an anti-corruption law that they are obliged to meet? It followed the Lockheed scandal in Japan in the 1970s. Do you believe that legislated code of conduct by Congress over United States corporations has inhibited them in any way in competing with you?

Mr. Milner: Mr. Chairman, the act is the Foreign Corrupt Practices Act. Being a public company with shareholders in the United States, Canada, and around the world, and being registered in the United States, NOVA is bound to comply with that act. That act has a very personal aspect to it, from my point of view, because every officer of the company has to do a soul search when dealing with these issues. The issue is: Besides the United States, are other countries complying? It is not an issue between United States corporations and Canadian corporations. We have the same degree of vigilance and concern. The provisions of the act are appropriate and have not impeded our progress. We are early entrants, we started the investment focus about four or five years ago and have had significant success in South America. We do not have an investment on the ground in Southeast Asia. We are making every effort to do that, and we do not believe that will interfere in our ambition, as long as everybody plays by the same rules.

Senator Austin: Should our federal parliament pass legislation similar to that of the United States Anti-Corruption Act? You say our international companies are already adhering to those standards. That has also been my experience. Do we need to state the point more emphatically as a national policy in order to assist the evolution of an international code of conduct?

L'autre question importante reprend ce que MM. Sansom et Milner ont dit. Les ententes commerciales sont inutilement compliquées si elles incluent des questions liées aux normes du travail, à l'environnement, à l'éthique et aux droits de la personne. Cela ne veut pas dire que ces questions ne sont pas importantes et ne devraient pas faire partie des ententes multilatérales conclues parallèlement aux ententes commerciales, mais on ne devrait pas compliquer les ententes en y incluant toutes ces questions.

Dans notre mémoire, nous mentionnons six points précis que nous aimerions retrouver dans la région de l'APEC. Ces éléments figurent dans une entente type du GATT, où on reconnaît mutuellement les normes de chacun des pays. Si tous les pays les adoptaient, on n'aurait pas à respecter des normes différentes partout.

L'élimination des subventions, la protection de la propriété intellectuelle, la libre circulation des gens, les services, les investissements et un mouvement vers des normes communes partout au monde devraient faire partie de toute entente commerciale de l'APEC.

Nous sommes maintenant prêts à toute question que vous pourriez avoir.

Le sénateur Austin: Votre exposé m'a beaucoup intéressé. En ce qui a trait aux normes de conduite, a-t-on remarqué que les entreprises américaines doivent respecter une loi anticorruption? Cette loi a été adoptée après le scandale de Lockheed au Japon dans les années 70. Pensez-vous qu'un code de conduite adopté par le Congrès américain a empêché les entreprises américaines de quelque façon que ce soit de faire concurrence avec vous?

M. Milner: Monsieur le président, il s'agit du Foreign Corrupt Practices Act (Loi sur les pratiques frauduleuses à l'étranger). NOVA doit respecter cette loi parce qu'elle est une société cotée en bourse qui compte des actionnaires aux États-Unis et au Canada, partout au monde, et parce qu'elle est enregistrée aux États-Unis. Cette loi soulève des questions très personnelles, de mon point de vue, parce que chaque représentant de la société doit faire un examen de conscience en ce qui a trait à ces questions. La question est la suivante: à part les États-Unis, est-ce que d'autres pays s'y conforment? Ce n'est pas une question de sociétés américaines versus les sociétés canadiennes. Nous avons le même degré de vigilance et de responsabilité. Les dispositions de cette loi sont justes et n'ont pas entravé notre développement. Nous sommes relativement nouveaux dans le secteur, nous avons commencé à mettre l'accent sur l'investissement il y a environ quatre ou cinq ans, et nous avons obtenu beaucoup de succès en Amérique du sud. Nous n'avons pas fait d'investissements sur le terrain en Asie du Sud-Est. Nous nous y efforçons, et nous ne croyons pas que nous serons frustrés dans nos ambitions tant que tout le monde respectera les mêmes règles.

Le sénateur Austin: Le Parlement fédéral devrait-il adopter une loi semblable à la Loi anti-corruption américaine? Vous dites que nos entreprises internationales se conforment déjà à ces normes. Moi aussi, j'ai noté la même chose. Avons-nous besoin d'insister davantage sur ce point en nous dotant d'une politique nationale afin de promouvoir l'adoption d'un code international de conduite?

Mr. Milner: From a corporate point of view we are already there. That does not trouble us. The act, by and large, is fair in that it applies a reasonable-man test to what you know or what you would expect to know. As a personal response, I believe it would be an appropriate step to take.

Senator Austin: Is there a dialogue going on with our European competitors on a corporate code of conduct — senior corporation to senior corporation? Is there a relationship with European corporations or is this still a quiet area?

Mr. Sansom: It is mixed. There is some significant ongoing dialogue. When I talked about us being part of a group of companies that have been involved in creating a code of conduct, one of those companies is Shell which is represented around the world, particularly in Europe. They are on board with that concept and are diligently considering it. There are other initiatives, like Transparency International, which started in Europe and is spreading throughout the western countries, which tries to bring a code of conduct to business ethics. Are all European companies and countries at the same point? No.

Senator Austin: In pursuing this subject a little further, there are major corporations in Asian countries, China, Japan and Indonesia. Do these corporations have the same interest in pursuing an international code of conduct? Are you natural allies?

Mr. Sansom: No. That is part of the concern. In dealing with and competing with United States corporations in Southeast Asia, we are probably on a fairly level playing field. I will not single out Europe, but for other countries around the world that are trying to do business within Asia and from outside of Asia into Asia it is not a level playing field. That is why we are concerned about the idea of codes of conduct which become truly international and truly interbusiness and intergovernment.

Mr. Milner: Over the last 10 years a lot of progress has been made in this area. It may have resulted from the Foreign Corrupt Practices Act being introduced, but we have seen business practices improving in this period of time even when we were doing consulting. There is still a large gap, but it is not as apparent everywhere one goes as it was 10 or 15 years ago. There is improvement in the agencies and the groups Mr. Milner talks about. Certainly it will help immeasurably to close the gap.

Senator Austin: I notice that, as global capital markets emerge, the standards for raising capital, whether it be in North America or Europe, are standards that do raise the transparency of these corporations and their practices. When companies list on the New York Stock Exchange or on a European stock exchange they then submit themselves to a completely different code of behaviour. Perhaps on the basis of those events you can see a more positive international practice developing.

M. Milner: Du point de vue de notre entreprise, nous en sommes déjà là. Cette question ne nous gêne pas. Dans l'ensemble, la loi est équitable puisqu'elle applique un critère de la personne raisonnable quant à ce que vous savez ou devriez savoir. Personnellement, je crois que ce serait approprié de le faire.

Le sénateur Austin: Est-ce que nos grandes entreprises discutent de ce code de conduite avec nos concurrents européens? A-t-on établi des rapports avec les entreprises européennes ou bien est-ce qu'on reste silencieux sur cette question?

M. Sansom: Oui et non. On discute de cette question de façon assez suivie. Tout à l'heure, j'ai dit que nous faisions partie d'un groupe d'entreprises qui participent à l'élaboration d'un code de conduite. La Société Shell fait partie de ce groupe, et cette entreprise fait des affaires à travers le monde, surtout en Europe. Shell souscrit au concept et examine la possibilité de l'adopter. Il existe d'autres initiatives également, comme Transparency International, qui a vu le jour en Europe et s'étend dans les pays de l'Ouest, et qui essaie d'élaborer un code de conduite relatif à l'éthique commerciale. Est-ce que toutes les entreprises de tous les pays d'Europe sont rendues au même point? Non.

Le sénateur Austin: Dans la même optique, il y a de grandes entreprises dans les pays asiatiques, en Chine, au Japon et en Indonésie. Ces entreprises s'intéressent-elles également à l'élaboration d'un code international de conduite? Sont-elles vos alliées naturelles?

M. Sansom: Non. Voilà le problème en partie. Nous luttons à armes égales lorsque nous faisons affaire ou lorsque nous sommes en concurrence avec les États-Unis en Asie du Sud-Est. Je ne viserai pas l'Europe, mais les chances ne sont pas égales pour les autres pays du monde qui essaient de s'établir en Asie, soit au sein de ces pays ou de l'extérieur. Cela explique notre préoccupation en ce qui concerne le concept de codes de conduite vraiment internationaux, vraiment intergouvernementaux et inter-entreprises.

M. Milner: Ces dix dernières années, nous avons fait pas mal de progrès dans ce domaine, peut-être grâce à la Foreign Corrupt Practices Act, mais nous avons constaté une amélioration des pratiques commerciales pendant cette période, même au moment où nous faisions de la consultation. Il existe toujours un écart énorme, mais partout où on va, il est moins apparent qu'il était il y a 10 ou 15 ans. Il y a une amélioration au sein des organismes et des groupes auxquels M. Milner a fait allusion. Trouver un moyen de réduire cet écart va certainement nous aider grandement.

Le sénateur Austin: Je constate que, au fur et à mesure que les marchés financiers mondiaux se développent, les normes auxquelles il faut répondre pour obtenir du capital, que ce soit en Amérique du Nord ou en Europe, ont tendance à améliorer la transparence de ces entreprises et de leurs pratiques. Quand une entreprise est inscrite à la Bourse de New York ou à une bourse européenne, elle est assujettie à un code de conduite complètement différent. Peut-être que ces événements vont entraîner une amélioration des pratiques internationales.

Senator Carney: Without in any way disagreeing with your presentation, what you have just said on this question of ethics and a code of conduct would seem to contradict what you state in your brief, which is that you do not believe ethics and human rights should be linked to trade as this approach confuses both the trade agenda and the human rights issue.

Surely there is a link between international standards and a code of conduct of business — child labour standards, safety standards and all those other issues that go into the mix. How do you explain your statement?

Mr. Sansom: The intent there was to suggest that these particular standards or codes of conduct should not be linked to specific trade agreements themselves, but that they be looked upon as a separate and distinct element of doing business. These are usually overarching principles that should be dealt with on a multilateral basis. It comes from the concern that it creates very complicated arrangements if you try to include them in a specific trade agreement. We recognize that these are trade issues. Operating to different standards and different ethics gives a different competitive situation. In no way did we intend to imply that these are not trade issues. They very much are.

Senator Carney: There is a lot of support for that position. They have to be dealt with in an international context. Can we amend your written statement to say, "Nonetheless, we do not believe ethics and human rights should be linked to specific trade agreements as this approach confuses both the trade agenda and human rights issue"?

If you want to add anything to that in light of this discussion I am sure the Chairman would welcome a revised submission of that paragraph. It is an important point and the record should be clear.

Senator De Bané: There is another point in the same sentence. You say we do not believe human rights should be linked to trade.

Mr. Finn: In the NAFTA there are side agreements that deal with labour and environment. The manner in which those are linked is appropriate, but they are linked and not an integral part of the trade agreement.

If a commercial trade agreement that is trying to describe the rules by which you will trade commercially is confused with the rules used around the world for human rights awareness and protection, environmental issues and other labour issues, you will end up with such a mix of policy objectives and such a mix of international agreements it will unnecessarily complicate the trade. You will create something you are trying to avoid. You are trying to free up trade and make the movement of people and resources and the protection of intellectual property easier. If you lump all these together you are more likely to confuse them and allow opportunities for non-tariff barriers. Find a way to create parallel multilateral agreements to the trade agreements, so the trade agreement is one of a family of parallel issues. Trade would

Le sénateur Carney: Je suis tout à fait d'accord avec votre exposé, mais vos observations en ce qui concerne cette question d'éthique et du code de conduite semblent contredire ce que vous avez précisé dans votre mémoire, c'est-à-dire que vous ne croyez pas que les questions d'éthique et des droits de la personne devraient être liées au commerce puisqu'une telle approche embrouille les questions commerciales et les droits de la personne.

À n'en pas douter, il existe un lien entre les normes internationales et un code de conduite des affaires — les normes relatives au travail des enfants, à la sécurité et toutes ces autres questions afférentes. Comment expliquez-vous votre déclaration?

Mr. Sansom: Je voulais dire que ces normes ou ces codes de conduite en particulier ne devraient pas être liés à des ententes commerciales précises, mais qu'il faut les voir comme un volet séparé et distinct du commerce. Ce sont normalement des principes obligatoires qui doivent faire l'objet d'une décision multilatérale. En ajoutant de tels éléments à une entente commerciale précise, on complique énormément les arrangements. Nous admettons que ces éléments constituent des questions commerciales. La possibilité de faire concurrence change lorsqu'il faut composer avec des normes différentes et une éthique différente. Nous n'avions aucunement l'intention de vous donner l'impression que ces choses-là ne sont pas des questions commerciales. Elles en sont.

Le sénateur Carney: Nombreux sont ceux qui appuient cette position. Il faut régler ces questions dans un contexte international. Pourrions-nous modifier votre déclaration écrite pour dire: «Néanmoins, nous ne croyons pas qu'on doive lier la question de l'éthique et des droits de la personne à des ententes commerciales précises puisqu'une telle approche embrouille les questions commerciales et les droits de la personne»?

Si vous voulez ajouter quelque chose à votre mémoire à la lumière de ce débat, je suis certaine que le président acceptera un paragraphe révisé. Il s'agit d'un point important et le procès-verbal devrait être clair.

Le sénateur De Bané: Vous avez soulevé un autre point dans la même phrase. Vous dites qu'il ne faut pas lier les droits de la personne au commerce.

Mr. Finn: L'ALÉNA comporte des accords auxiliaires relatifs au travail et à l'environnement. La façon de lier ces éléments est appropriée, mais ces choses-là sont liées et ne font pas partie intégrante de l'une entente commerciale.

Si une entente commerciale qui cherche à énoncer les règles régissant comment vous allez commercer assimile également les règles internationales en ce qui concerne la sensibilisation aux droits de la personne et la protection de ces mêmes droits, les questions environnementales et d'autres questions liées au travail, vous allez vous retrouver avec tellement d'objectifs de politique et d'ententes internationales que vous allez compliquer inutilement le commerce. Vous créerez quelque chose que vous cherchez à éviter. Vous essayez de libéraliser le commerce et de faciliter le mouvement des gens et des ressources ainsi que la protection de la propriété intellectuelle. En regroupant toutes ces choses ensemble, vous risquez de semer la confusion et d'ouvrir la porte aux obstacles non tarifaires. Il faut surtout trouver un moyen de créer

be one, human rights would be one, and labour would be one. You keep a clear vision of what you want to do in each of those areas, and you can talk about how you link them. That is what we have in mind, rather than putting them into one agreement.

Senator De Bané: I remind you of what former Premier Harcourt told us yesterday when talking about those issues. He said that we should not be arrogant with those countries and impose on them our business ethics and all the other rights that we have taken a long time to espouse ourselves.

Putting aside this wish list, on page 4 of the brief, under the paragraph on government and industry cooperation, you state that there is room for much greater involvement and improvement. There is a need for government-industry cooperation. You say that the Team Canada mission was very good, but there is room for much greater involvement. You give one example and I do not understand exactly what it means. Can you give us some explanation of what you would like to see? What is the improvement you are looking for?

Mr. Finn: One area in particular concerns some of these other codes of conduct. The trade agenda has advanced to the point where it is today is because of industry-government cooperation, now embedded in the World Trade Organization. If we look at the APEC agreement we can argue that that is an advancement of the trade process because it is not only going to be a free trade region among these 18 nations, driven by the governments, but they are working harder to have much great industry participation.

If that model is applied to the parallel issues, human rights, labour and environment, you need multilateral discussions. The reason you have multilateral discussions is to avoid what Premier Harcourt was talking about: the arrogance of North Americans wanting to impose their standards on others. That will not happen if you have multilateral discussions that would allow you to talk to all of the 18 APEC members to try to determine what labour and environmental practices and human rights codes should be put in place.

The only way that can realistically be done is by having government lead, because the APEC process itself and the WTO, are all government or quasi-government organizations. If the government took the lead and worked with industry, you would have a greater level of cooperation between government and industry.

Senator De Bané: In your brief you state that this could lead to the Canadian government providing more assistance to businesses working in the Asia Pacific region by providing greater financing.

des accords multilatéraux parallèles aux ententes commerciales, pour que l'entente commerciale soit une entente parallèle parmi d'autres. Le commerce ferait l'objet d'une entente, les droits de la personne feraient l'objet d'une deuxième entente et le travail ferait l'objet d'une autre entente. De cette façon, vous sauriez exactement ce que vous voulez faire dans chacun des domaines, et vous pourriez discuter de la façon de les lier. C'est donc là l'approche que nous préconisons; nous préférerions ne pas les inclure dans une seule entente.

Le sénateur De Bané: Permettez-moi de vous rappeler ce que l'ancien premier ministre Harcourt nous a dit hier en discutant de ces questions. Il a dit qu'il ne faut pas être arrogant à l'égard de ces pays en leur imposant notre éthique commerciale ainsi que tous les autres droits que nous avons pris un certain temps à admettre nous-mêmes.

Mettant de côté cette liste de souhaits pour l'instant, vous dites, à la page 4 de votre mémoire, au paragraphe relatif à la collaboration entre gouvernement et industrie, qu'on pourrait accroître cette participation et améliorer certaines choses. Le gouvernement et l'industrie doivent collaborer. Vous dites que la mission d'Équipe Canada a été très utile, mais qu'une participation accrue s'impose. Vous citez un exemple et je ne le comprends pas très bien. Pourriez-vous nous fournir une explication de ce que vous cherchez? À quelle sorte d'amélioration pensez-vous au juste?

M. Finn: Ces autres codes de conduite me préoccupent en particulier. Nous avons fait progresser le commerce là où il en est aujourd'hui grâce à la collaboration entre l'industrie et le gouvernement; tout cela est maintenant encastré dans l'Organisation mondiale du commerce. Si nous examinons l'accord APEC, nous pourrions dire qu'il fait avancer le processus commercial non seulement parce que les gouvernements vont réussir à créer une zone de libre-échange parmi ces 18 pays, mais aussi parce qu'ils travaillent beaucoup plus fort pour faire participer l'industrie.

Si on applique ce modèle aux questions parallèles, c'est-à-dire aux droits de la personne, au travail et à l'environnement, des discussions multilatérales s'imposent. Il faut prévoir de telles discussions multilatérales pour éviter le problème évoqué par le premier ministre Harcourt: l'arrogance des Nord-Américains qui désirent imposer leurs normes aux autres. On pourra l'éviter en prévoyant des discussions multilatérales auxquelles participeront tous les 18 États membres de l'APEC pour essayer de déterminer les pratiques relatives au travail et à l'environnement ainsi que les codes des droits de la personne.

La seule façon réaliste d'y arriver, c'est d'amener le gouvernement à prendre l'initiative parce que le processus de l'APEC en soi ainsi que l'OMC sont des organismes gouvernementaux ou quasi gouvernementaux. Si le gouvernement prenait les choses en main et travaillait de concert avec l'industrie, il y aurait une meilleure collaboration entre le gouvernement et l'industrie.

Le sénateur De Bané: Dans votre mémoire, vous dites que cela pourrait amener le gouvernement canadien à fournir plus d'aide aux entreprises travaillant en Asie-Pacifique en leur

Do you not think the priority for your company and for all Canadians is to reduce the deficit and not increase cash outlays by the government to NOVA or other companies? This is what I have heard from representatives of other businesses today. Now you are saying the government should give you greater financing. Is this what you are really saying?

Mr. Milner: The context of that comment is with respect to looking at these developing countries and the huge financial burden they will have in order to bring their economies forward in the next 10 or 15 years. NOVA is not looking to borrow money for its own investments. I can assure you of that. In most cases these countries are maintaining ownership of some of these resources. In order to exploit these resources they need capital. Indonesia, today, is attempting to develop its own peninsular gas grid and has sought financing from the Asian Development Bank, in which Canada is a participant, to finance future phases of this development. It is using that facility, as well as the World Bank, in which Canada is also a participant, in order to, country-to-country, borrow money to help them develop their infrastructure.

We are not exporting goods, we are exporting intellectual capacity. In order for countries to pay for that capacity they often have to look to other venues to help finance their growth. We are not pleading, we are suggesting that those countries, whether it be Canada, the United States or any other of the OECD countries, step forward and help less developed countries to grow. Some of these countries have huge deficit problems themselves. APEC will have an interesting challenge as they deal with this transfer of huge amounts of capital, which will allow some of the members to grow, and that is where the government support will come from. It will not come directly to an industry like NOVA which will then be able to invest.

Senator Grafstein: We heard yesterday that the capital formation in the Pacific Rim countries is proceeding at a faster pace than the capital formation in Canada because of the savings rates. The savings rates are sometimes triple and quadruple the savings rates, which was one of the surprising pieces of testimony we heard. Their capital formation is happening much faster than ours. The sense I am getting is that these countries, particularly China, are very astutely using our capital to help with the transfer of technology, as opposed to paying for it on a business-like basis.

We have heard mixed stories about CIDA. You indicate on page 3 that you have had two successful contacts with CIDA. Should CIDA be in this business? Why should we not privatize that portion of CIDA that is directed towards business-driven deals? Why should the federal government be cross-subsidizing CIDA? It is no longer a development corporation, it now provides soft funding for business transactions. Why do we not put it on a business-like basis and reduce our deficit?

accordant plus de financement. Ne croyez-vous pas que la priorité pour votre entreprise ainsi que pour tous les Canadiens c'est de diminuer le déficit et non pas d'augmenter les fonds que pourrait verser le gouvernement à NOVA ou à d'autres entreprises? C'est ce que nous ont dit d'autres représentants du monde des affaires ici aujourd'hui. Vous dites maintenant que le gouvernement devrait vous fournir davantage de fonds. S'agit-il vraiment de cela?

M. Milner: Il ne faut pas oublier le contexte dans lequel je l'ai dit: il s'agit de voir ces pays en voie de développement et de comprendre le fardeau financier énorme qu'ils devront assumer pour faire progresser leurs économies pendant les 10 ou 15 prochaines années. NOVA ne cherche pas à emprunter pour mieux faire fructifier ses investissements. Ça, je puis vous l'assurer. Dans la plupart des cas, ces pays demeurent propriétaires de certaines de ces ressources. Afin d'exploiter ces ressources, ils ont besoin de capitaux. À l'heure actuelle, l'Indonésie essaye d'aménager son propre réseau gazier dans la péninsule et cherche du financement auprès de la Banque asiatique de développement, banque à laquelle participe le Canada, pour son expansion future. L'Indonésie fait aussi appel aux services de la Banque mondiale, où le Canada assure aussi une participation, afin de pouvoir emprunter des fonds directement auprès d'autres pays pour développer son infrastructure.

Nous n'exportons pas de biens, nous exportons des ressources intellectuelles. Les pays qui veulent payer pour ces ressources doivent souvent chercher ailleurs le financement nécessaire à leur expansion. Nous ne supplions pas, nous proposons que ces pays, qu'il s'agisse du Canada, des États-Unis ou de tout autre pays de l'OCDE, aident les pays moins développés à assurer leur croissance. Certains de ces pays ont d'énormes problèmes de déficit. L'APEC fera face à un défi intéressant lorsqu'il faudra traiter avec ce transfert d'énormes capitaux, transfert qui permettra à certains des membres d'assurer leur croissance, et c'est de là que viendra l'appui du gouvernement. Il n'ira pas directement à une industrie comme NOVA qui pourra ensuite investir.

Le sénateur Grafstein: Nous avons entendu dire hier que la formation de capitaux dans les pays riverains du Pacifique se fait plus rapidement qu'au Canada à cause des taux d'épargne. Les taux d'épargne sont parfois le triple et même le quadruple des nôtres, et c'est une des surprises que nous avons eues lors des témoignages d'hier. Leur formation de capitaux s'accomplice beaucoup plus rapidement que la nôtre. J'ai l'impression que ces pays, et surtout la Chine, se servent astucieusement de nos capitaux pour aider au transfert technologique plutôt que d'avoir à payer pour cette technologie comme le ferait une entreprise normale.

Il y a divers sons de cloche à propos de l'ACDI. À la page 3, vous dites que vous avez eu du succès dans deux de vos démarches auprès de l'ACDI. L'ACDI devrait-elle occuper cette sphère d'activités? Pourquoi ne devrions-nous pas privatiser le secteur de l'ACDI qui s'occupe directement de transactions commerciales? Pourquoi le gouvernement fédéral devrait-il indirectement subventionner l'ACDI? Cet organisme n'est plus une société de développement et il fournit maintenant un financement indirect aux transactions commerciales. Pourquoi ne

Mr. Milner: I can only respond from the point of view of the relationships we have had when CIDA has been a factor. In the two cases we have cited in our brief, CIDA has been used in the transferring of technology. What we have transferred has not been a product that the recipient country has turned around and necessarily earned a profit on. We have transferred our Canadian expertise in pipelining and CIDA has been the facilitator with China. We have also done this in Pakistan through massive training programs with their people to upgrade their knowledge and services. From that perspective, the only other way that kind of resource and expertise could be transferred into the region would be if we did it, because it would not happen otherwise.

Senator Grafstein: I am not suggesting NOVA should do it. I am wondering whether or not this form of financing should be put into a more private sector environment and funds raised specifically for that purpose, as opposed to NOVA doing it. I am thinking of another banking operation that is more private-sector driven as opposed to public-sector driven.

Mr. Milner: Traditionally, CIDA has been there to help this transfer of knowledge and information. When it becomes more of a commercial operation, then clearly there are other forms of capital markets and development banks that can lead that charge. We have only looked at the CIDA arrangement when a foreign government or a crown corporation of a foreign government has looked for a form of technology transfer or training assistance, and that has been well defined and understood.

When it goes beyond that the capital markets are becoming strong enough. In some instances they need the support of expert credit agencies and they need the support of development banks in order to make the total financing package work. There is a lot of capital trying to find a home.

Moving away from your CIDA question, many of these countries are what people have referred to financially as "basket cases". They are starting to try to reform their economies in order to grow. They have not, as yet, got the confidence of the international capital markets to the degree where they can be fully supported in that arena.

We would see CIDA focusing on the transfer of technology and intellectual capacity. Beyond that, we look to other capital markets.

Senator Andreychuk: If I understand what you are saying, it is that you think the relationship of entering into business should remain the same, but you would like it to come under some sort of umbrella of fair trade practices and good ethical standards, and that international standard would probably come under the World Trade Organization. Incidentally, I support that. In your brief you state that you would encourage the Canadian government to

pas mettre tout cela sur une base commerciale et diminuer ainsi notre déficit?

M. Milner: Je ne peux que vous dire que c'est ce qui se passait dans le temps où l'ACDI était un facteur. Dans les deux cas que nous avons cités dans notre mémoire, l'ACDI a servi à transférer de la technologie. Ce que nous avons transféré, cependant, n'était pas un produit que le pays récipiendaire a pu nécessairement exploiter à son avantage et en tirer un profit. Nous avons transféré notre expertise canadienne en matière de pipeline et l'ACDI a servi d'intermédiaire avec la Chine. Nous l'avons aussi fait au Pakistan en créant des programmes de formation énormes pour permettre à leurs gens d'améliorer leurs connaissances et la prestation de leurs services. De ce point de vue, la seule autre façon de faire profiter cette région de nos ressources et de notre expertise serait de faire le travail nous-mêmes parce que cela ne pourrait se faire autrement.

Le sénateur Grafstein: Je ne propose pas que NOVA le fasse. Je me demande si ce genre de financement pourrait ou non être confié au secteur privé pour lever des fonds précisément pour cette fin plutôt que de laisser NOVA le faire. Je songe à une entreprise bancaire fonctionnant en vertu des principes du secteur privé plutôt que ceux du secteur public.

M. Milner: Traditionnellement, l'ACDI a toujours facilité ce genre de transfert de connaissances et d'information. Lorsque l'opération prend une tournure plus commerciale, il est évident qu'on peut faire appel à d'autres marchés de capitaux et à d'autres banques de développement. La méthode de l'ACDI n'est intéressante que lorsqu'un gouvernement étranger ou qu'une société d'État d'un gouvernement étranger cherche à obtenir un transfert technologique ou de l'aide dans le domaine de la formation et cette méthode est très bien définie et très bien comprise.

Lorsqu'il s'agit d'aller au-delà de cela, on peut assez compter sur les marchés de capitaux. Dans certaines circonstances, il faut l'appui offert par les organismes experts en matière de crédit ainsi que l'appui des banques de développement pour mener à bien l'opération de financement. Il y a beaucoup de capitaux qui cherchent preneur.

Pour m'éloigner un peu de votre question sur l'ACDI, on dit dans les milieux financiers que bon nombre de ces pays sont à «l'article de la mort». Ils entreprennent à peine la réforme de leur économie pour en assurer la croissance. Jusqu'ici, ces pays ne jouissent pas encore de la confiance totale des marchés internationaux de capitaux et ne peuvent donc pas prétendre à leur plein appui.

À notre avis, l'ACDI devrait se concentrer sur le transfert de technologie et de ressources intellectuelles. Pour le reste, nous nous tournerons vers les autres marchés de capitaux.

Le sénateur Andreychuk: Si je vous comprends bien, vous croyez que les relations d'affaires devraient rester les mêmes, mais vous voudriez que tout cela se fasse dans le cadre de pratiques commerciales équitables, et l'Organisme mondial du commerce veillerait probablement au respect de ces normes internationales. En passant, je suis pour. Dans votre mémoire, vous encouragez le gouvernement canadien à voir ce qu'il peut

consider how it can provide some momentum to create such a code of conduct that would complement rather than complicate international trade. Can I infer from that that business is moving much faster and becoming more complicated? We thought the World Trade Organization would create those umbrellas so that business could expand.

Further, I hope you are not saying that human rights is only tied to trade and should be part of a foreign policy strategy, government to government, in all other parallel relationships that governments have beyond trade.

Mr. Sansom: It is a foreign affairs issue, government to government, and companies are working in concert with government to aid in that. What is the right forum? I am not sure whether it is the World Trade Organization, the United Nations or some other mechanism, but we do believe this is an overarching issue that does relate to foreign affairs interchanges between all countries.

Senator Andreychuk: Not to be abandoned.

Mr. Milner: Not to be abandoned. We would look to this committee and many other committees to try to persuade our government to continue to work diligently in this regard.

Senator Andreychuk: While governments are working on this issue, questions on intellectual properties remain to be resolved — how they will be protected and what success we might have internationally. How does that factor into your work in the areas in which you are now working? As you pointed out, you are entering into countries that do not have internal codes of conduct because they were often run only by governments but they are now moving into privatization. We know what happened in the case of Guess tape cassettes. Intellectual properties is a questionable area. How do you think it affects your ability to work in those countries?

Mr. Sansom: The intellectual property area particularly relates to our sales of technology, whether pipeline technology or polyethylene manufacturing technology. We have fairly freely gone into contracts with people who do protect that technology for multi-year periods. Our technology is so large and so evident it cannot be hidden. If a polyethylene plant is built, it is quite evidence that it is there. It is not in the same milieu as Guess jeans, watches or cassettes. We do not feel we have quite the same situation.

Furthermore, the chemical industry is a relatively close industry. We pretty well know what our competitors are doing. We know whether or not they have added to their technology.

Mr. Finn: We have, however, in the FTA, NAFTA, GATT and in this brief indicated we believe that there must be strong protection of intellectual property. Even though our own industry

faire pour créer un tel code de conduite qui viendrait compléter le commerce international plutôt que le compliquer. Puis-je en déduire que le monde des affaires progresse beaucoup plus rapidement et devient de plus en plus compliqué? Nous avions l'impression que l'Organisation mondiale du commerce réussirait à créer ces conditions qui permettraient au commerce de prendre de l'expansion.

De plus, j'espère que vous ne dites pas que les droits de la personne ne sont liés qu'au commerce et qu'ils devraient faire partie d'une stratégie de politique étrangère, de gouvernement à gouvernement, au niveau de toutes les autres relations parallèles qu'entretiennent les gouvernements hors des cercles commerciaux.

M. Sansom: Il s'agit d'une question d'affaires étrangères, de gouvernement à gouvernement, et les entreprises travaillent de concert avec le gouvernement pour offrir leur appui à ce niveau. Quelle est la bonne tribune? Je ne suis pas sûr que ce soit l'Organisation mondiale du commerce, les Nations Unies ou tout autre organisme, mais nous croyons qu'il s'agit d'une question englobante qui concerne les échanges entre pays au niveau de leurs affaires étrangères.

Le sénateur Andreychuk: À ne pas abandonner.

M. Milner: À ne pas abandonner. Nous comptons sur votre comité et sur beaucoup d'autres pour essayer de convaincre notre gouvernement de continuer à faire diligence à cet égard.

Le sénateur Andreychuk: Tandis que les gouvernements se préoccupent de cette question, il reste à résoudre les questions entourant la propriété intellectuelle — comment assurer cette protection et quel sera notre succès au niveau international. Comment cette question s'inscrit-elle dans ce que vous faites? Comme vous l'avez souligné, vous vous aventurez dans des pays où il n'y a pas de codes de conduite parce que tout était régi auparavant par leurs gouvernements; cependant, maintenant, ils s'orientent vers la privatisation. Nous savons ce qui s'est passé dans le cas des cassettes de magnétophone Guess. La question de la propriété intellectuelle présente un certain flou. Quelle précaution devez-vous prendre avant de vous lancer dans ces pays?

M. Sansom: La question de la propriété intellectuelle concerne surtout nos ventes de technologie, qu'il s'agisse de technologie en matière de pipeline ou de fabrication de polyéthylène. Nous avons signé assez librement des contrats avec des gens qui protégeront cette technologie pendant maintes années à venir. Notre technologie est si massive et si évidente qu'on ne peut la cacher. Lorsqu'on implante une usine de polyéthylène, inutile de nier son existence. On n'évolue pas dans le même milieu que les jeans, les montres ou les cassettes Guess. Nous croyons que notre situation est quand même différente.

De plus, l'industrie chimique est une industrie relativement fermée — nous avons une assez bonne idée de ce que font nos concurrents. Nous savons si oui ou non ils ont ajouté de nouvelles technologies.

M. Finn: Cependant dans le cadre de l'ALÉ, de l'ALÉNA et du GATT, et dans notre mémoire, nous avons dit qu'à notre avis il faut avoir une bonne protection de la propriété intellectuelle.

is not necessarily as hard hit by people skirting the issues, and it is not as easy to skirt the issues as it is in some other areas, we still believe there must be strong international codes protecting international property. The recent Uruguay Round of GATT dealt with intellectual property protection. We should pursue a common set of rules that everybody has to abide by, with some dispute settlement mechanism.

We would argue that the same provision should be part of an APEC trade agreement. Strong protection for intellectual property should be spelled out. If the rules are violated there must be recourse to a dispute settlement mechanism.

Senator Andreychuk: I appreciate your approach to the issue of ethics and rights. We heard some witnesses say that the advice they would give to the government of Canada is that, if they wish Canadian businesses to be competitive, they should know what other governments are doing and should follow suit. We were in polite company and did not enter into what was meant by that, but I think we all knew what was meant. What would your answer be if the Canadian government took that route?

Mr. Milner: As I understand the question it is: How do we feel about the Canadian government imposing and dealing directly with this issue between nations?

Senator Andreychuk: Some witnesses stated that the practices of some corporations and companies are less than desirable, and that is with the full consent and knowledge of their governments and that, because transparency or corruption is going on, we do not get the competitive edge. The competitive edge is not based only on the properties of your product. You may have the finest product, but you may lose because of other factors. The Canadian government should be aware of that and move to some of the other ways that governments help their companies. I took that to mean some negative ways.

Mr. Sansom: The Canadian government should not lower their standards of ethics. The Canadian government can be an example, along with Canadian industry, in setting an example that might be amplified around the world. If the government can help us to understand the practices in different countries and how to overcome the concerns that we have, that would be fine, but in terms of setting of a code of conduct we should be in concert in that.

Mr. Milner: What is important for NOVA Gas and NOVA Gas International to identify is the fact that Canada and North America, as a result of the discussion surrounding passage of the Foreign Corrupt Practices Act, has standards. Those standards are now imposed on individuals within companies. We take a lot of comfort in working with government in the various embassies around the world to get a better understanding of what is happening in those countries. They operate at a very high standard. We operate at a high standard. If doing business means reducing those standards, then you should not be in the business.

Même si notre industrie ne souffre pas forcément autant que certaines à cause du non-respect de la propriété intellectuelle — et il faut dire aussi qu'il est plus difficile de faire cela dans notre domaine que dans d'autres — nous continuons de croire que des codes internationaux rigoureux pour protéger la propriété intellectuelle sont nécessaires. Les récentes négociations de l'Uruguay Round du GATT ont porté sur la protection de la propriété intellectuelle. Il faut prévoir un ensemble de règlements que tout le monde doit respecter et il faut prévoir un mécanisme de règlement des différends.

Nous disons aussi qu'il faut en faire autant dans le cadre d'un accord commercial de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique. Il faut prévoir clairement une protection très forte de la propriété intellectuelle. Si le code n'est pas respecté, il faut avoir recours à un mécanisme de règlement des différends.

Le sénateur Andreychuk: J'aime bien votre position au sujet des questions d'éthique et des droits de la personne. Certains témoins nous ont dit que le gouvernement du Canada doit suivre l'exemple des autres pays s'il veut que les entreprises canadiennes soient compétitives. Nous n'avons pas demandé ce que cela voulait dire, mais je pense que tout le monde a très bien compris. Quelle serait votre réaction si le gouvernement devait adopter une telle approche?

M. Milner: Si je comprends bien, vous voulez savoir comment nous réagirions si le gouvernement du Canada devait s'imposer pour s'occuper directement de cette question?

Le sénateur Andreychuk: Certains témoins nous ont dit que les pratiques de certaines sociétés laissent à désirer, et que les gouvernements sont au courant de cela et acceptent de telles pratiques. Puisque nous insistons sur la transparence, nous sommes moins compétitifs. L'avantage compétitif ne tient pas uniquement aux qualités du produit. On peut avoir un excellent produit, mais perdre le contrat pour d'autres raisons. Le gouvernement du Canada doit comprendre cela et adopter certaines pratiques utilisées par les autres gouvernements pour aider les entreprises. J'ai tenu pour acquis qu'on parlait de quelque chose de négatif.

M. Sansom: Le gouvernement du Canada ne doit pas abaisser ses normes d'éthique. Le gouvernement du Canada, de même que le secteur industriel canadien, peuvent donner l'exemple au reste du monde. Si le gouvernement peut nous aider à comprendre les pratiques utilisées dans d'autres pays et comment surmonter nos inquiétudes, ce serait très bien, mais il faut que le Canada collabore à la mise en place d'un code de conduite.

M. Milner: Pour NOVA Gaz et NOVA Gaz International, l'important c'est de constater que le Canada et l'Amérique du Nord ont des normes, à cause du débat qui a entouré l'adoption de la Foreign Corrupt Practices Act. Les employés des entreprises sont maintenant tenus de se conformer à ces normes. Nous apprécions beaucoup l'aide que nous offrent les diverses ambassades partout au monde, qui nous permet de mieux comprendre la situation dans les différents pays. Les normes suivies par les ambassades sont très élevées. Les nôtres aussi. S'il faut abaisser ces normes afin de rester en affaires, alors il faudrait

We have a large economy in Canada and North America that we can continue to invest in and prosper. We need not lower standards.

On the other hand, some of those countries are going through a transition and they have not come as far as we would have liked. They are still wrestling with some of these fundamental issues that cause us a lot of aggravation, but they are coming along. The forums we have suggested would be helpful in moving that along and close the gaps.

Senator St. Germain: Do you take issues such as human rights, child labour and all these things, into consideration when you are making these decisions?

Mr. Milner: We certainly do. We think about it internally. We have had opportunities to work in certain countries, but we have refused because, after discussion with our own leaders and talking to the Canadian government, we have chosen not to go in, but, others have. We must be certain that a certain standard exists before we are comfortable. We do not have to pursue business in every corner of the world if we are not comfortable being there.

Senator St. Germain: There is an inference that certain western civilizations are prepared to do business with left-wing dictators, yet they are opposed to doing business with right-wing dictators. In your deliberations, has this issue been raised?

Mr. Milner: I do not think we have thought directly about left or right. The standards are there. Perhaps I could answer the question with an anecdote. We deal with alliance partners in these regions whose environmental standards, ethical standards and all of the business conduct standards are on the same plain as ours. However, they may do business in an area that we choose not to work in. Since they are neighbours, we have openly admitted to them that we have a problem going into a certain country and have asked them why they are doing business there. Their answer in some ways is very simple and, in others, very complex. It is that they are there to help the citizens in that country to develop. Governments will change, leaders will change, but the people will always be there and if they need help they are the ones that can help them. I have heard this from fairly senior business leaders. They can rationalize their entry into those markets in that manner. Whether it is a left-wing or right-wing government they can still do that. We are sitting outside, many thousands of miles across an ocean, wondering why those people would do that. We go through a very thoughtful process and, in some instances, we will not go there even after listening carefully to the advice we are given.

The Chairman: The witnesses from NOVA have been very helpful. They did not disappoint me. Thank you very much.

Our next witness is Dr. Jan W. Walls. Honourable senators, Dr. Walls has degrees in Chinese and Japanese languages and literature. He began an academic career at the University of British Columbia and the University of Victoria. He served for some time as First Secretary for Cultural and Scientific Affairs at the Canadian Embassy in Beijing. From 1985 to 1987 he was the senior Vice President of the newly established Asia Pacific

se retirer des affaires. L'économie au Canada et en Amérique du Nord est très grande et nous permet de continuer à faire les investissements et d'être prospères. Il n'est pas nécessaire d'abaisser les normes.

D'un autre côté, certains pays sont en période de transition et n'ont pas fait autant de progrès que nous l'aurions souhaité. Ils sont toujours aux prises avec certaines questions fondamentales qui nous inquiètent beaucoup, mais ils font des progrès. Les tribunes que nous avons mentionnées permettront de faire des progrès et de combler certaines lacunes.

Le sénateur St. Germain: Tenez-vous compte de questions comme les droits de la personne, le travail des enfants, et cetera, lorsque vous prenez ces décisions?

M. Milner: Certainement. Nous y pensons à l'interne. Nous avons eu l'occasion de travailler dans certains pays, mais nous avons refusé, car après avoir discuté avec nos propres dirigeants et avec le gouvernement canadien, nous avons choisi de ne pas y aller, même si d'autres l'ont fait. Pour que nous soyons à l'aise, il faut que certaines normes soient respectées. Nous ne sommes pas obligés de faire des affaires dans tous les coins du monde si nous n'y sommes pas à l'aise.

Le sénateur St. Germain: D'aucuns disent que certains pays occidentaux sont disposés à traiter avec des dictateurs de gauche et non pas avec des dictateurs de droite. Cette question a-t-elle été soulevée dans vos délibérations?

M. Milner: Nous n'avons pas discuté directement de la gauche ou de la droite. Il existe des normes. Je pourrais peut-être répondre à la question en vous racontant une anecdote. Nous traitons avec des partenaires dans les régions dont les normes environnementales, éthiques et déontologiques sont semblables aux nôtres. Cependant, ils pourraient être engagés dans une région où nous refusons de travailler. Étant donné que ce sont des voisins, nous leur avons dit ouvertement que nous refusons d'aller dans certains pays, et nous leur avons demandé pourquoi ils y travaillent. Dans certains cas, leur réponse est très simple, et dans d'autres, elle est très complexe. Ils sont là pour aider les citoyens de ces pays à se développer. Les gouvernements et les dirigeants changent, mais la population sera toujours là, et si elle a besoin d'aide, ils peuvent l'aider. Ce sont des chefs d'entreprises assez chevronnés qui le disent. C'est ainsi qu'ils justifient leur présence sur ces marchés. Que le gouvernement soit de gauche ou de droite, ils peuvent toujours le faire. Nous restons à l'écart, à des milliers de kilomètres outre-mer, et nous nous demandons pourquoi ces gens-là le font. Nous y réfléchissons beaucoup et, dans certains cas, nous ne nous engageons pas, même si nous écoutons attentivement les conseils que l'on nous donne.

Le président: Les témoins de NOVA nous ont beaucoup aidés. Je n'ai pas été déçu. Merci beaucoup.

Honorables sénateurs, nous recevons maintenant M. Jan W. Walls, qui est titulaire de diplômes universitaires en langues et littératures chinoise et japonaise. Il a d'abord enseigné à l'Université de la Colombie-Britannique et à l'Université de Victoria. Pendant quelque temps, il a été premier conseiller chargé des affaires culturelles et scientifiques à l'Ambassade du Canada à Beijing. De 1985 à 1987, il a été vice-président principal de la

Foundation of Canada. Currently, he is the founding director of Simon Fraser University's newly established Asia-Canada program, an interdisciplinary minor or intensive minor degree program for undergraduates who wish to complement their traditional major program with basic competence in Asian languages and culture, as well as an understanding of Canada's own Asian heritage.

I am told that Dr. Walls is a very interesting and highly informed witness in the whole area of intercultural relations.

Dr. Jan Walls, Director, Simon Fraser University Asia-Canada Program: I would begin by reminding my colleagues that Canada has been discovered at least twice. The first discovery of Canada, to my knowledge, was by those people who immigrated here from Asia during the Ice Age. They walked across the frozen Bering Strait and discovered Canada. I do not know if it was by design and they were looking for new territories, or if it was by accident and they were trying to get away from the glacial movement. Nonetheless, the discovery was first made by the people from Asia who we now know as our First Nations people.

The second time was a few thousand years later when Canada was discovered by people from Europe, not as the object of a quest for Canada but as the unintended byproduct of the quest for a shortcut to the riches of Asia.

Today, many of our colleagues across the country are still looking for shortcuts to the riches of Asia. This, I suggest, has some relevance, not only from the soft-core cross-cultural dimension, but from a more pragmatic dimension of our own economic interests, because we are still looking for different shortcuts to the riches of Asia.

I want to say a few words of what I consider to be the importance of what I call "C to the fourth power, CCCC" — I am not speaking Spanish — it means a cross-culturally competent citizenry for domestic as well as international relations. The distinction between cross-cultural competence for international purposes and cross-cultural competence for day-to-day survival within our own nation is becoming increasingly academic as our population diversifies.

The best way to illustrate the importance of the plea is to describe the three hats I wear. I will try to infect you with my enthusiasm for the three roles I play under those hats. One hat is a conventional one, as a faculty member in Simon Fraser University working with undergraduate and graduate students. I am the director of the Asia-Canada program. The program was established to provide an option for students in conventional disciplines to acquire basic cultural competence in the languages and cultures of Asia. I say this not in any pejorative sense because I respect the conventional disciplines and conventional departments, whether it be economics, history, politics or business administration. We have brochures if you are interested. It is a very important aspect, not only to create yet another marginalized centre of excellence in obscure Oriental studies, but to integrate ourselves into the

Fondation Asie-Pacifique du Canada, qui venait d'être créée. Actuellement, il est directeur fondateur du nouveau programme Asie-Canada à l'Université Simon Fraser, un programme d'étude interdisciplinaire de matière secondaire ou un programme intensif de matière secondaire menant à un diplôme et destiné aux étudiants du premier cycle qui veulent compléter leur champ de concentration traditionnel avec des compétences de base en langues et culture asiatiques, ainsi qu'une compréhension du patrimoine asiatique canadien.

J'apprends que M. Walls est un témoin très intéressant et éminemment informé dans le domaine des relations interculturelles.

M. Jan Walls, directeur, Programme Asie-Canada, Université Simon Fraser: Permettez-moi d'abord de rappeler à mes collègues que le Canada a été découvert au moins deux fois. La première découverte du Canada, à ma connaissance, a été le fait des personnes qui ont immigré ici en provenance de l'Asie à l'époque glaciaire. Ces personnes ont traversé à pied le détroit de Béring et ont découvert le Canada. Je ne sais pas si elles l'ont fait à dessein en cherchant de nouveaux territoires ou si elles l'ont fait par hasard en essayant de fuir le mouvement glacial. Quoi qu'il en soit, la première découverte a été celle des ressortissants de l'Asie qui sont maintenant nos Premières nations.

La deuxième découverte a eu lieu quelques milliers d'années plus tard, lorsque les Européens sont arrivés, non pas parce que le Canada était leur destination, mais parce qu'ils cherchaient un raccourci pour accéder aux richesses de l'Asie.

De nos jours, bon nombre de nos collègues dans toutes les régions du pays cherchent des raccourcis vers les richesses de l'Asie. À mon avis, cela est important, non seulement du point de vue purement interculturel, mais aussi du point de vue pragmatique en ce qui concerne nos intérêts économiques, car nous cherchons encore divers raccourcis pour accéder aux richesses de l'Asie.

Je voudrais dire quelques mots sur ce que je considère comme «le quatrième pouvoir» — à savoir les citoyens inter-culturellement compétents pour des relations nationales et internationales. La distinction entre la compétence inter-culturelle à des fins internationales et la compétence inter-culturelle pour la survie quotidienne dans notre propre pays devient de plus en plus théorique à mesure que notre population se diversifie.

La meilleure façon d'illustrer l'importance du phénomène est de décrire les trois chapeaux que je porte. J'essayerai de vous contaminer avec mon enthousiasme à l'égard des trois rôles que je joue. Mon premier rôle est classique, en tant que professeur à l'Université Simon Fraser travaillant avec des étudiants du premier cycle et des cycles supérieurs. Je suis directeur du programme Asie-Canada. Ce programme a été créé pour donner aux étudiants inscrits dans les disciplines ordinaires la possibilité d'acquérir une compétence culturelle de base dans les langues et les cultures de l'Asie. Je ne le dis pas de façon péjorative, car je respecte les disciplines et les départements classiques, qu'il s'agisse de l'économie, de l'histoire, de la science politique ou de l'administration des affaires. Nous avons des brochures si cela vous intéresse. C'est un aspect très important, non seulement pour

establishment. That is why I talk about the importance of the conventional departments within the university.

The second hat that I wear is that of director of the David Lam Centre for International Communication, through which I work with career people. These are business people, professional people and government people who, as a result of the increasing traffic and commerce with colleagues who formerly seemed a long way away on the other side of the Pacific, today are mostly no more than nine hours away and even less than that because we communicate through the Internet, the telephone and through faxes. We are doing business with these people every day. I work to train adult in-service business, professional and government people who need to acquire cross-cultural competence to do what is today not obscure, but everyday business.

The Lam Centre was created in 1989 and, in 1990 we started training business people. We have trained over 2,500 business, professional and government people in various levels of the languages and cultures of East Asia. We feel very good about that because that means there are 2,500 people who are no longer dealing with the "inscrutable Orient" — which is what I knew it as when I first entered university — but with people who possess an interesting combination of similarities and differences.

We need diversity not only around the Pacific Rim but within Canada. It is much easier to see differences than it is to see similarities, whether it is in the way we dress, the shape of our nose or the colour of our hair. The first primer that every Chinese student has memorized for the last 2,000 years starts out "*Ren zhi chu, Xing ben shan*", in the beginning people are basically good when they are born. "*Xing xiang jin*", by nature they are very close and have a lot in common. "*Xi xiang yuan*", different life experiences makes them seem further away from each other. Different experiences create different habits and different habits create different mind-sets and that is how difference is created. It is only created through different experiences.

Today, as a result of advances in transportation technology and communications technology, more and more we are enjoying shared experiences. Our experiences are becoming less and less different. Still, we come to our commonalities, our common lifestyles, from a different starting point. Very often it is an ethno-linguistic starting point, pursuing basically the same life experiences. The Chinese have another interesting way of describing this. They call it "*Shu tu tong gui*", different paths to the same goal.

Any system, whether it is a social system, a civilization, a company or a ministry, if it works well it covers all the bases. Some of the bases you tend to look at first and others you look at second, but they are all covered. That is what cultures do. What

créer un autre centre d'excellence marginalisé s'occupant d'obscures études orientales, mais aussi pour nous intégrer parmi les grands de ce monde. Voilà pourquoi je parle de l'importance des départements classiques au sein de l'université.

Mon deuxième chapeau est celui de directeur du Centre David Lam pour la communication internationale, où je travaille avec les gens de carrière. Il s'agit de gens d'affaires, de professionnels et de fonctionnaires qui, en raison du trafic et du commerce croissants avec des collègues qui semblaient auparavant très éloignés de l'autre côté du Pacifique, se retrouvent maintenant, pour la plupart, à neuf heures à peine d'ici et même moins parce que nous communiquons grâce au réseau Internet, au téléphone et au télécopieur. Nous faisons des affaires avec eux chaque jour. J'assure la formation de gens d'affaires, professionnels et fonctionnaires qui ont besoin d'acquérir une compétence inter-culturelle pour mener des activités qui ne sont plus obscures, mais tout à fait ordinaires.

Le Centre Lam a été créé en 1989 et, en 1990, nous avons commencé à former des gens d'affaires. À ce jour, 2 500 personnes des milieux d'affaires, professionnels et gouvernementaux ont ainsi acquis divers niveaux de langue et de culture de l'Asie de l'Est. Nous en sommes très fiers, car cela signifie qu'il y a 2 500 personnes qui ne traitent plus avec «l'impénétrable Orient» — c'est ainsi que j'ai connu cette région du monde quand je suis entré à l'université —, mais avec des gens possédant une combinaison intéressante de similitudes et de différences.

Nous avons besoin de diversité non seulement dans la région du Pacifique mais au Canada même. Il est beaucoup plus facile de voir les différences que de voir les similitudes, qu'il s'agisse de notre habillement, de la forme de notre nez ou de la couleur de nos cheveux. Depuis 2 000 ans, la première phrase que tout étudiant en chinois mémorise est la suivante «*Ren zhi chu, Xing ben shan*», ce qui veut dire qu'à la naissance, les êtres humains sont essentiellement bons. «*Xing xiang jin*», ce qui veut dire que de par leur nature, ils sont très proches et ont beaucoup de choses en commun. «*Xi xiang yuan*», ce qui signifie qu'en raison des expériences de vie différentes, ils semblent éloignés les uns des autres. Des expériences différentes créent des habitudes différentes, et des habitudes différentes créent des mentalités différentes, et c'est ainsi que naît la différence. Celle-ci provient uniquement des expériences différentes.

Aujourd'hui, grâce au progrès dans la technologie des transports et des communications, nous partageons de plus en plus nos expériences. Celles-ci deviennent de moins en moins différentes. Toutefois, nous partons d'une base différente pour en arriver à des similitudes et à des modes de vie communs. Très souvent, le point de départ est ethnolinguistique, même si les expériences de vie sont essentiellement semblables. Les Chinois ont une autre façon intéressante de décrire ce phénomène. Ils l'appellent «*Shu tu tong gui*», c'est-à-dire des chemins différents menant au même but.

Pour bien fonctionner, n'importe quel système, qu'il s'agisse d'un système social, d'une civilisation, d'une entreprise ou d'un ministère, doit se tenir au courant et s'occuper de tous les domaines. Il y a des domaines dont on a tendance à s'occuper en

do you talk about first? Who says what to whom in what order? That is the only difference. We have trained 2,500 heads. We count the heads as they come in because sometimes the same head comes back for a second or third course. Two thousand five hundred heads have been brainwashed or massaged in these courses, and we consider this to be a major contribution to the development of what I have called a "cross-culturally competent citizenry".

The third hat I wear is that of an outreach volunteer. I co-MC cross-cultural and multicultural events that involve Asian-Canadians or people from Asia. I volunteer a lot of my time for this. One reason I am not going to give you a long presentation today is that I have been working right up to the last minute in producing the English surtitles for a presentation, which will be hosted by the Vancouver Opera Society in two weeks. It is a Beijing opera. For the first time in the history of the Vancouver Opera Society they are presenting a Peking opera. It is the first time they have done anything outside of the European tradition, and I want to make sure it is done right and done well. I have been producing the translation of the surtitles in English so that people will be able to not only understand but, hopefully, viscerally enjoy what is going on.

I am asking for what I consider to be the support of enlightened mind-sets. Those are the mind-sets which acknowledge, simultaneously, the importance of local communities being able to do things for themselves, but also that there are certain basic infrastructural requirements. We do need infrastructures for people like myself to be able to engage in the pursuits in which I am engaged.

Senator Stollery: I am unclear as to how many languages are spoken in the 28 provinces of China. I know about the hundreds of dialects, but in terms of tonal differences, which I would say is the definition of a different language, how many are there?

Mr. Walls: You have opened a can worms which warms the cockles of my heart, because that is what I did my Bachelor, Masters and Ph.D in. I am pleasantly surprised to learn of your interest. Of that 22.5 per cent of humanity that we call Chinese, 93 per cent are ethnic Han Chinese, which means they speak what we would call Chinese; 75 per cent of the 93 per cent of that 1.3 billion speak Mandarin. The other 25 per cent of that 93 per cent of the 1.3 billion who are Chinese speak one of four or five other major dialects. I am speaking of Cantonese, Shanghainese, Fukienese and Hunanese. We call them "dialects" because they can all read the same text, but the differences are very much akin to the way we read the Arabic numerals. If I give you a list of one, two, three, four, five Arabic numerals, you may look at them and read them un, deux, trois, quatre, cinq; or uno, dos, tres, cuatro, cinco; or eins, zwei, drei, vier, fuenf. We call those different languages but in China the entire written language

priorité, d'autres qui peuvent attendre, mais en fin de compte, il faut s'occuper de tous les domaines. C'est ainsi que se passent les choses dans les cultures. De quoi va-t-on parler pour commencer? Qui va dire quoi à qui, et dans quel ordre? C'est la seule différence. Nous avons donné de la formation à 2 500 personnes. Nous comptons les gens au fur et à mesure, car parfois les gens reviennent pour un second ou un troisième cours. Il y a 2 500 personnes qui ont subi un lavage de cerveau grâce à ces cours, et nous considérons que c'est une contribution majeure pour l'élaboration de ce que j'appelle «des citoyens interculturellement compétents».

Le troisième chapeau que je porte est celui d'un bénévole dans le domaine de l'action directe. J'organise en collaboration des activités multiculturelles et interculturelles qui font appel à la participation de Canadiens d'origine asiatique ou de gens d'Asie. Je consacre beaucoup de temps à cette activité bénévole. En fait, si je n'ai pas un exposé très long aujourd'hui, c'est que jusqu'à la dernière minute, j'étais occupé à préparer des surtitres anglais pour une conférence organisée par la Vancouver Opera Society et qui aura lieu dans deux semaines. C'est un opéra de Beijing. Pour la première fois dans son histoire, la Vancouver Opera Society présente un opéra de Pékin. C'est la première fois qu'on s'écarte de la tradition européenne et je tiens à m'assurer que les choses soient bien faites. J'ai donc préparé une traduction anglaise des surtitres pour que les gens puissent non seulement comprendre, mais également, nous l'espérons, apprécier d'une façon plus viscérale ce qui se passe sur la scène.

Je demande le soutien des opinions éclairées. Ce sont des gens qui savent à quel point il est important pour les communautés locales de pouvoir faire les choses par elles-mêmes, mais qui en même temps se rendent compte que certaines infrastructures de base sont nécessaires. En effet, nous avons besoin d'infrastructures pour que les gens comme moi puissent se livrer aux activités auxquelles je me livre.

Le sénateur Stollery: Je me demande combien de langues sont parlées dans les 28 provinces chinoises. Je sais qu'il y a des centaines de dialectes, mais sur le plan des différences tonales, auxquelles correspondent les différents langages, combien y en a-t-il?

M. Walls: C'est une boîte de Pandore que vous ouvrez, et cela me fait chaud au coeur car c'est le sujet auquel j'ai consacré mon baccalauréat, ma maîtrise et mon doctorat. Je suis agréablement surpris d'apprendre que cela vous intéresse. Les gens que nous appelons des Chinois représentent 22,5 p. 100 de l'humanité. Quatre-vingt-treize pour cent d'entre eux appartiennent à l'éthnie Han chinoise, c'est-à-dire qu'ils parlent ce que nous appelons le chinois. Soixante-quinze pour cent de ces 93 p. 100, c'est-à-dire de ce 1,3 milliard de personnes, parlent le mandarin. Quant aux autres 25 p. 100 de ces 93 p. 100 du 1,3 milliard de Chinois, ils parlent un des quatre ou cinq principaux dialectes. Je parle du cantonais, des dialectes de Shanghai, du Fukien et du Hunan. Nous les appelons «dialectes» parce que tous ces gens-là peuvent lire le même texte, mais les différences sont tout à fait comparables à la façon dont nous lisons les chiffres arabes. Si je vous donne une liste de un, deux, trois, quatre, cinq chiffres

can be read that way, with differences that are at least as great as the differences between Spanish, Portuguese, Italian and French.

Senator Stollery: They are, in fact, pictograms and they are the same pictograms no matter which language is being expressed.

Mr. Walls: Exactly.

Senator Stollery: Did I understand you to say that there are six?

Mr. Walls: The professional dialectologists do not agree on that. Some say six and some would say seven. The other 7 per cent of that 1.3 billion are scattered among approximately 55 minority nationalities, many of whom speak languages that are not even Sinitic, they are in the Sino-Tibetan language family.

Senator Stollery: Do you know how many members there are of the Chinese Communist Party?

Mr. Walls: It is something like 3 per cent of the population. It is a very small percentage of the population.

Senator Stollery: It is three per cent of 1.3 billion people?

Senator St. Germain: About the same number as the population of Canada.

Mr. Walls: That is an estimate. Go on to the Internet and log into the CIA world fact book, one of the best sources of this type of information. The statistics for 1995 are on the Internet and can be accessed pretty easily. Every year they release the last year's figures, and it is very reliable information.

From my experience and I expect also from the experience of the Canada-China Trade Council — people who have been there a lot — the fact that someone has acquired membership in the Chinese Communist Party tells you about as much about them as you know of someone who, if questioned about their religion, would respond that they were Baptist. It could be what we call a "Home Baptist," which means, "When I am asked, I will do."

Senator Stollery: I am curious how many people in an authoritarian regime have an interest in maintaining the regime. You have told me it is roughly 3 per cent of the population, which is quite a lot.

Mr. Walls: The fact you have 3 per cent of 1.3 billion people, for many, many of them that I know personally the only reason they joined the party is not because they are committed to it, but because they are committed to a path of less resistance in achieving success in their careers. Very often it is easier to get a better job if you are a member of the party. It is not so much an indication of commitment.

Senator Stollery: I did not think it was. I understand exactly what you are saying.

arabes, vous pourrez les regarder et les lire one, two, three, four, five; ou uno, dos, tres, cuatro, cinco; ou encore eins, zwei, drei, vier, fuenf. Pour nous, ce sont des langues différentes, mais en Chine, tout le langage écrit peut être lu de cette façon, les différences sont au moins aussi grandes que les différences entre l'espagnol, le portugais, l'italien et le français.

Le sénateur Stollery: Il s'agit donc de pictogrammes et ce sont les mêmes pictogrammes, quelle que soit la langue exprimée.

Mr. Walls: Exactement.

Le sénateur Stollery: Vous avez dit qu'il y en avait six?

Mr. Walls: Les dialectologues professionnels ne sont pas d'accord. Certains parlent de six, d'autres disent qu'il y en a sept. Les autres 7 p. 100 de ce 1,3 milliard de personnes sont répartis entre environ 55 nationalités minoritaires dont beaucoup parlent des langues qui n'appartiennent même pas à la famille linguistique chinoise, mais plutôt à la famille sino-tibétaine.

Le sénateur Stollery: Savez-vous combien de gens appartiennent au Parti communiste chinois?

Mr. Walls: Quelque chose comme 3 p. 100 de la population. C'est un pourcentage très faible de la population.

Le sénateur Stollery: Vous voulez dire, 3 p. 100 de 1,3 milliard de personnes?

Le sénateur St. Germain: À peu près l'équivalent de la population canadienne.

Mr. Walls: C'est une évaluation. Vous pouvez vous référer au site de référence mondial de la CIA sur Internet, c'est une des meilleures sources pour ce genre d'information. Les statistiques pour 1995 sont sur Internet et elles sont très faciles à consulter. Chaque année, les chiffres pour l'année précédente sont annoncés et ce sont des informations très fiables.

D'après mon expérience personnelle, j'imagine que c'est également l'expérience du Conseil commercial Canada-Chine — des gens qui ont l'occasion de voir beaucoup de choses — le fait que quelqu'un est inscrit au Parti communiste chinois veut dire à peu près autant que quelqu'un qui se déclare Baptiste quand on lui demande sa religion. C'est ce qu'on pourrait appeler un «Baptiste de complaisance», c'est-à-dire: «si on me pose la question, je suis Baptiste».

Le sénateur Stollery: Dans un régime autoritaire, j'aimerais bien savoir combien de gens ont intérêt à ce que le régime reste en place. Vous m'avez dit qu'il s'agissait d'environ 3 p. 100 de la population, ce qui est assez considérable.

Mr. Walls: Le fait que 3 p. 100 de 1,3 milliard de personnes appartiennent au parti n'est pas si significatif. J'en connais personnellement beaucoup qui ont adhéré au parti non pas à cause d'un engagement profond, mais parce que c'était la façon la plus facile d'avancer dans leur carrière. Très souvent, il est beaucoup plus facile d'avoir un meilleur emploi quand on est inscrit au parti. Ça ne témoigne pas forcément d'un engagement véritable.

Le sénateur Stollery: C'était également mon impression. Je comprends exactement ce que vous voulez dire.

The Chairman: People have been known, I am told, to join political parties in Canada for much the same reason.

Senator Carney: As our guest knows I have been an admirer of his work for some time. I have been attempting to enrol in your Mandarin course and have come to the conclusion, Senator Stewart, I will have to take time from the Senate to do that. If I am absent from this committee you will know there is a good reason.

Your work is extremely important. I want to talk about an intercultural personality and a cross-culturally competent citizen because tonight we will be having a working dinner with some Canadians of Asian descent, mainly women associated with SUCCESS. The working dinner will talk about some of the problems that develop in our societies when there is an influx of Asian immigrants, and the development of parallel cultures. The dinner will be in Richmond tonight. I am told that people who go to Richmond sometimes think they are in Hong Kong. You have no idea that you are in a North American city. There are strains and stresses from this. We may not all be cross-cultural competent citizens, although we should attempt to be. What happens if there are parallel cultures developing in a place like Greater Vancouver? Does it concern you? Do you think we should be doing something about it? Is there anything in our relations with Asia and our foreign policy, since this is the result of our foreign and immigration policies, that we should be paying attention to?

Mr. Walls: If I were strategizing as to how to deal with this, there is a danger of a plurality of solitudes within an increasingly diverse, greater metropolitan population. Once you have achieved a critical mass of people who share a common language, culture and often religious value, there is the danger that they may not feel the need to acquire the competence to deal, on a day-to-day basis, with the host community. My area of least incompetence is Asia. The question is not limited to Asia but this is the only area I can talk about.

We need to highlight in the media the merits of those people who can move with grace and agility from one language and cultural context to another without feeling that one is somehow compromised by stepping out of one and into the other, or that one is somehow better or superior in any way to the other. It must be considered a source of strength. We must see ourselves as developing more competent Canadians, becoming better Canadians rather than diluting our Canadian-ness, because we become precisely more interculturally competent in an era that will be seen, decades and centuries from now, as an intercultural era.

Senator Carney: Is there a danger that it is one-way, that you are asking it to be from Caucasian to Asian?

Le président: On me dit qu'au Canada certaines personnes se sont inscrites à des partis politiques précisément pour la même raison.

Le sénateur Carney: Comme notre invité le sait, j'admire son oeuvre depuis un certain temps. J'ai même tenté de m'inscrire à votre cours de mandarin mais je suis parvenue à la conclusion, sénateur Stewart, qu'il me faudrait quitter le Sénat pendant un certain temps pour pouvoir le faire. Donc, si je suis absente de ce comité, vous saurez que c'est pour une bonne raison.

Le travail que vous faites est très important. J'aimerais parler d'une personnalité interculturelle, d'un citoyen interculturellement compétent car ce soir nous avons un souper de travail avec des Canadiens d'origine asiatique, surtout des femmes qui s'occupent du programme SUCCESS. Au cours de ce souper de travail, nous allons nous pencher sur les problèmes qui surgissent dans nos sociétés à l'arrivée d'un grand nombre d'immigrants asiatiques, nous allons parler des cultures parallèles qui se créent. C'est un souper qui aura lieu ce soir à Richmond. Les gens qui vont à Richmond ont parfois l'impression qu'ils se trouvent à Hong Kong. On a du mal à imaginer que c'est une ville nord-américaine. Cela se traduit par des tensions et un certain stress, et nous devrions tous être des citoyens interculturellement compétents, mais ce n'est pas toujours le cas. Que se passe-t-il lorsque des cultures parallèles se développent dans des endroits comme Vancouver? Est-ce que cela vous préoccupe? Pensez-vous qu'il faudrait réagir? Puisque ce phénomène est le résultat de notre politique étrangère et de nos politiques d'immigration, est-ce que nous devrions faire quelque chose au niveau de nos relations avec l'Asie et de notre politique étrangère?

M. Walls: Si je devais trouver une stratégie pour faire face à ce genre de choses, j'essaierais d'éviter de créer une pluralité de solitudes au sein d'une population métropolitaine de plus en plus diversifiée. Lorsqu'une masse critique qui partage un langage commun, une culture et très souvent des valeurs religieuses communes, se constitue, cette communauté risque de ne pas ressentir le besoin d'avoir des contacts quotidiens avec la communauté d'accueil. Le sujet où je suis le moins compétent, c'est l'Asie. La question ne se limite pas à l'Asie, mais c'est le seul domaine dont je puisse vous parler.

Il est important de faire ressortir dans les médias les mérites des gens qui peuvent évoluer avec grâce et agilité d'une langue et d'un contexte culturel à un autre, et cela, sans se sentir compromis à l'idée qu'on abandonne un milieu pour appartenir à un autre, que d'une certaine façon, l'un des deux est préférable ou supérieur d'une façon ou d'une autre à l'autre. Cela doit être considéré comme une force positive. Nous devons considérer que nous devenons des Canadiens plus compétents, de meilleurs Canadiens, et non pas que nous perdons notre identité canadienne du simple fait que nous devenons compétents sur le plan interculturel à une époque qui, dans des décennies ou des siècles, sera considérée comme une époque interculturelle.

Le sénateur Carney: Est-ce que cela ne risque pas d'être un mouvement à sens unique, est-ce que vous ne demandez pas surtout que le mouvement se fasse de Caucasian à Asiatique?

Mr. Walls: It has to be two-way. This is why we need to highlight day-to-day activities and achievements of ordinary people, not just the David Lams of the world. We want to be careful that the population does not get "Lam'd" out because they keep focusing on one or two really high profile people.

There are other achievers in this area. One only need look at the Vancouver Music Academy, which is next to the Vancouver Museum, where, above the main entrance you will see, "The S.K. Lee College of Vancouver, Canada." Here is a Chinese-Canadian who came here from Singapore who has done everything he can. He still loves his culture and plays the erhu, the Chinese fiddle, and he sings strange songs that sometimes sound like you are slaughtering cats. It is very much part of an old cultural tradition. He has given as much support as he can to the Vancouver Music Academy, where people are learning to play violins, cellos and trumpets, very western instruments.

The contributions of people like this need to be highlighted.

Senator Carney: I recently heard the Vancouver Bach Children's Choir sing at the Asian Parliamentary Association meeting that was held here at the beginning of January. The participants were from countries around the Pacific Rim. Senator Perrault and I and Anna Terrana, the M.P. for Vancouver East were here. For the entertainment of the Asian parliamentarians the Vancouver Bach Children's Choir sang. They sang in Mandarin and they sang in Japanese. What impressed the Asian parliamentarians was that it was Caucasian children who were doing this. It was not a Japanese child singing in Japanese, they were little, blond, blue-eyed 11 or 12 year olds.

Do you think we should allocate more resources to infrastructure? For years, the argument in Vancouver has been about the allocation of more funds for English as a second language. The argument is made that we always have money for French-language lessons, but never for English-language lessons. Is that the kind of thing that you mean when you talk about infrastructure?

Mr. Walls: Yes. In my opinion, this is not the time to ask for more money for anything, but it is the time to say please think twice before gutting infrastructures which allow us to develop and maintain a competent citizenry. The competent citizenry today, more than ever, includes this cross-cultural competent citizenry.

The Chairman: What you say takes me back to my own undergraduate days. I had a professor of English who pointed out at one time the English language was a lyrical language, perhaps as the Welsh language is, but as the English society became increasingly scientifically oriented and business oriented the language lost its cadences.

M. Walls: Il faut que cela se fasse dans les deux sens. C'est la raison pour laquelle il importe de faire ressortir les activités et les réalisations des gens ordinaires, et non pas seulement des David Lam de ce monde. Il faut faire très attention de ne pas dégoûter les gens en leur citant continuellement l'exemple d'une ou deux personnes dont les actes se détachent de la masse.

C'est un domaine où beaucoup de gens font des choses importantes. Il suffit de voir l'Académie de musique de Vancouver, qui se trouve juste à côté du Musée de Vancouver, et au-dessus de la porte d'entrée, on peut lire «The S.K. Lee College of Vancouver, Canada». S.K. Lee est un sino-Canadien qui est venu de Singapour et qui a fait tout ce qu'il pouvait faire. Il continue à aimer sa culture d'origine, il joue du violon chinois qui s'appelle un erhu et il chante des chansons étranges qui font parfois penser qu'on égorgé des chats, mais qui font partie intégrante d'une vieille tradition culturelle. Il soutient de toutes ses forces l'Académie de musique de Vancouver où les gens viennent apprendre des instruments très occidentaux comme le violon, le violoncelle et la trompette.

Il faut insister sur la contribution de gens comme S.K. Lee.

Le sénateur Carney: Récemment, j'ai eu l'occasion d'entendre la Chorale Bach de Vancouver, une chorale d'enfants lors d'une réunion de l'Association parlementaire asiatique qui s'est tenue ici au début de janvier. Il y avait des participants de tout le bassin du Pacifique. Le sénateur Perrault et moi-même, ainsi qu'Anna Terrana, la députée de Vancouver-Est, y avons assisté. En guise de divertissement pour l'Association parlementaire asiatique, on avait fait appel à la Chorale Bach de Vancouver. Les enfants ont chanté en mandarin, ils ont chanté en japonais. Ce qui a impressionné les parlementaires asiatiques, c'est que c'était des enfants caucasiens. Ce n'était pas des enfants japonais qui chantaient en japonais, mais des enfants de onze ou douze ans aux cheveux blonds et aux yeux bleus.

Pensez-vous que nous devrions consacrer plus de ressources à l'infrastructure? Depuis des années, on discute à Vancouver de la possibilité de consacrer plus de fonds à l'enseignement de l'anglais langue seconde. On répète que nous avons toujours assez d'argent pour les cours de langue française, mais jamais suffisamment pour les cours de langue anglaise. Quand vous parlez d'infrastructure, est-ce à cela que vous faites allusion?

M. Walls: Oui. À mon avis, le moment est mal choisi pour demander de l'argent pour quoi que ce soit, mais le moment est venu de dire: s'il vous plaît, réfléchissez-y à deux fois avant de dépouiller des infrastructures qui nous servent à développer et à entretenir la compétence de nos citoyens. Plus que jamais aujourd'hui, cette compétence des citoyens comprend une compétence interculturelle.

Le président: Ce que vous dites me rappelle mes études. J'avais un professeur d'anglais qui disait que l'anglais était une langue lyrique, peut-être un peu comme le gallois, mais que la langue avait perdu ses cadences lorsque la société anglaise avait commencé à devenir plus scientifique et plus commerciale.

We have heard again and again about the need for certain features of western legal and business culture to provide an appropriate business environment for the conduct of economic relations with China. Are we really advocating a kind of cultural imperialism here? We talk about how they must have the rule of law. They must have democracy. When I hear that demand for the rule of law I immediately remember the comment I once heard from a law professor that emphasis on the rule of law makes for a highly litigious society and that is not a good thing. What do we mean when we insist that they must democratize? Much of the industrialization of Western Europe took place before people even thought that women could vote intelligently. Are we engaging in cultural imperialism?

Mr. Walls: Yes and no. Some people do not question the complexity of the issue you have raised. If they do not question the complexity and say this is the way we do it, it works, therefore let us all do it, that could be interpreted as cultural imperialism.

Another way of looking at it is if Deng Xiaoping, the paramount leader in China, can talk of socialism with Chinese characteristics, by which we can only infer, given the direction his reforms have taken, that we are talking about a much more highly decentralized-driven, market-based economy, then surely we can talk about democracy with Chinese characteristics. It does not have to be either American democracy or Canadian parliamentary democracy. It does not have to be precisely either one of those. If that were a requirement, surely we would have Singapore on our list of questionable friends and that is not the case. Singapore has a democracy that is quite different from ours and it is based upon the traditions that have evolved in the East and Southeast Asian paternalistic-authoritarian traditions.

It is possible to strive for something that is more democratic in nature, that involves direct elections by individuals, without insisting that it take place within an identical political structure to our own.

The Chairman: Earlier, in answering a question posed by Senator Stollery, you talked about the language structure of China. It has been suggested to me that I should think of China as something like a great ice floe. It looks very big, but it is actually quite thin and perhaps fragile. The comment has been made that much of the concern for security in China arises from the sense that this could break up very quickly. As an authority, what do you think?

Mr. Walls: Let me remind you that my Bachelor, Masters and Ph.D degrees are not only in Chinese and Japanese language and literatures, but within that broad spectrum there is medieval literature. I have worked in the Canadian Embassy and I have dabbled in more contemporary events. We have international cooperation projects and I have a little experience in that. I have

On répète souvent à quel point il est important pour la culture commerciale et juridique de l'Ouest d'acquérir certaines connaissances pour favoriser les relations économiques avec la Chine. Est-ce que c'est vraiment une sorte d'impérialisme culturel que nous recherchons? Nous répétons qu'ils doivent absolument observer les règles de droit. Ils doivent se doter de démocratie. Quand j'entends parler des règles de droit, je me souviens tout de suite d'un professeur de droit qui nous disait qu'en insistant trop sur les règles de droit, on fabriquait des sociétés animées d'un esprit de litige, et que ce n'était pas une bonne chose. Que voulons-nous dire quand nous insistons pour qu'ils se démocratise? L'Europe occidentale était déjà largement industrialisée avant qu'on commence à penser que les femmes pourraient voter intelligemment. Est-ce que c'est de l'impérialisme culturel que nous faisons ici?

M. Walls: Oui et non. Il y a des gens qui ne doutent pas de la complexité du problème que vous avez mentionné. Effectivement, dans la mesure où ils ne doutent pas de la complexité du problème, où ils disent voilà comment nous faisons les choses, cela fonctionne, nous faisons donc tous la même chose, cela pourrait effectivement être interprété comme de l'impérialisme culturel.

Une autre façon de voir les choses c'est de considérer les réformes de Deng Xiaoping, le leader suprême chinois, et de nous dire que s'il peut parler de socialisme à caractéristiques chinoises, de notre côté, nous pouvons certainement parler de démocratie à caractéristiques chinoises. En effet, étant donné l'orientation de ses réformes, on est forcé de conclure que ce socialisme à caractéristiques chinoises se dirige vers une économie beaucoup plus décentralisée et beaucoup plus axée sur le marché. Il ne s'agit pas forcément d'une démocratie américaine ou d'une démocratie parlementaire canadienne. On n'est pas forcé de choisir l'un ou l'autre de ces modèles. Si c'était indispensable, Singapour serait sur la liste de nos amis contestables, ce qui n'est pas le cas. Singapour a une démocratie tout à fait différente de la nôtre, une démocratie fondée sur des traditions qui se sont développées dans l'Asie de l'Est et du Sud-Est, des traditions paternalistes et autoritaires.

Il est possible de rechercher un système plus démocratique avec des élections directes, et cela, sans insister sur des structures politiques identiques aux nôtres.

Le président: Tout à l'heure, en réponse à une question du sénateur Stollery, vous avez parlé de la structure linguistique de la Chine. Quelqu'un m'a dit que je devrais me représenter la Chine comme une immense banquise. À première vue, c'est énorme, mais en réalité, c'est très mince, peut-être même fragile. On a dit que si la sécurité de la Chine est une préoccupation, c'est parce que cela pourrait s'effondrer très rapidement. Vous qui êtes un expert, qu'en pensez-vous?

M. Walls: Je vous rappelle que mon baccalauréat, ma maîtrise et mon doctorat n'ont pas seulement porté sur les langues et les littératures chinoise et japonaise, mais également sur la littérature médiévale. J'ai également travaillé à l'ambassade canadienne et je me suis occupé de questions plus contemporaines. Nous avons eu des projets de coopération internationale, et j'ai donc une certaine

been to every region in China except Xinjiang and Tibet. I have been to 26 out of the 28 regions. Anyone who has been to most of the regions of China would probably agree with me that, from north to south and east to west, in China there is more diversity than we find in all of western Europe. Can you imagine trying to hold western Europe together as a single country? They are trying to move in that direction with the European Community. It is not easy. It has to be a loose affiliation of people who not only have a geographic proximity but a commonality of purpose.

If it can be done in Western Europe it can probably be done in China, but I do believe that, over time, it will require a very delicate tuning of the relationships between the various elements.

When I say China, please imagine I am putting quotation marks around it, because it does contain all of the diversity that you will find in all of western and eastern Europe together. It is fragile. I do not see it in danger of falling apart in the very near future, because I do not see them releasing enough control for that to happen.

The Chairman: The implication of your answer is that that power is pretty important.

Mr. Walls: Yes, it is. It is for what they consider the stability of the nation. You can make a case for the importance of stability.

Senator Grafstein: Do you have any sense of what the literacy rate is in China?

Mr. Walls: It would depend a little bit on how we define literacy.

Senator Grafstein: Being able to read 2,000 characters.

Mr. Walls: Most of the population, including most of the peasant population, would be basically literate.

Senator Grafstein: Someone said to me not too long ago that the literacy rate in China is higher than the literacy rate in Canada.

Mr. Walls: The literacy rate in Japan is much higher. I do not know the situation in China.

Senator Grafstein: We have a chronic illiteracy rate of somewhere between 18 and 36 per cent. It certainly is not anywhere close to that in China. Am I correct?

Mr. Walls: Some people might say that you could have a similar rate of illiteracy. The more specialized you become in the study of literacy the more firm you are in applying your standards and some people may wish to do that. I do not see that as a problem. The literacy rate in China is not anywhere near as high as the literacy rate in South Korea, Japan, Taiwan and Hong Kong. They are up at 98 per cent.

Senator Grafstein: Am I correct in concluding that the second language in China is English?

expérience dans ce domaine. J'ai visité toutes les régions de la Chine, à l'exception du Xinjiang et du Tibet. Sur 28 régions, j'en ai visité 26. Quiconque a visité la plupart des régions de la Chine reconnaîtra probablement avec moi qu'il y a en Chine, du nord au sud et de l'est à l'ouest, plus de diversité que dans l'ensemble de l'Europe occidentale. Imaginez ce qui se passerait si on essayait de fondre tous les pays de l'Europe occidentale en un seul? C'est ce qu'on recherche avec la communauté européenne, et ce n'est pas facile. Il s'agira forcément de regrouper d'une façon assez large des gens qui non seulement vivent très près les uns des autres, mais qui ont également des aspirations communes.

Si cela est possible en Europe occidentale, c'est probablement possible également en Chine, mais je pense que cela exigea au cours des années un ajustement très délicat des relations entre les divers éléments.

Quand je parle de la Chine, je vous demande d'imaginer que je mets le mot entre guillemets, parce qu'en effet, cela représente autant de diversité que dans l'Europe occidentale et l'Europe de l'Est mises ensemble. C'est très fragile. Je ne pense pas que cela s'effondrera dans un avenir très proche, parce que je ne pense pas que les dirigeants cèdent suffisamment de contrôle pour que cela se produise.

Le président: Votre réponse sous-entend que le pouvoir est très important.

Mr. Walls: Effectivement. C'est important pour ce qui, à leur avis, constitue la stabilité de la nation. L'importance de cette stabilité est facile à démontrer.

Le sénateur Grafstein: Pouvez-vous nous parler du taux d'alphabétisation en Chine?

M. Walls: Cela dépend beaucoup de votre définition de l'alphabétisation.

Le sénateur Grafstein: La possibilité de lire 2 000 caractères.

M. Walls: La majeure partie de la population, y compris la plupart des paysans, possède des connaissances de base.

Le sénateur Grafstein: Quelqu'un m'a dit il n'y pas très longtemps que le taux d'alphabétisme en Chine était plus élevé qu'au Canada.

M. Walls: Le taux d'alphabétisme au Japon est beaucoup plus élevé. Je ne sais pas quelle est la situation en Chine.

Le sénateur Grafstein: Nous avons un taux d'analphabétisme chronique qui se situe entre 18 et 36 p. 100. Le taux d'analphabétisme n'est certainement pas aussi élevé en Chine, n'est-ce pas?

M. Walls: Certains diraient peut-être que le taux d'analphabétisme est semblable. Plus on se spécialise dans l'étude de l'alphabétisme, plus on applique ses normes avec fermeté, et certaines personnes souhaitent peut-être faire cela. Je ne vois pas cela comme un problème. Le taux d'alphabétisme en Chine est loin d'être aussi élevé qu'en Corée du Sud, au Japon, à Taïwan et à Hong Kong. Ces pays ont un taux d'alphabétisme de 98 p. 100.

Le sénateur Grafstein: Ai-je raison de conclure que la langue seconde en Chine est l'anglais?

Mr. Walls: It used to be Russian. There is a huge number of *E zhuan Ying*, Russian turned to English; people who majored in Russian in high school who are now trying to become competent in English in order to advance in their jobs.

Senator Grafstein: We heard a lot yesterday about democracy with Chinese characteristics and that western ideas really have no place in the Chinese environment because the cultural differences are so intense. It is almost as if the natural rights of man have no place in the natural environment of China. My conclusion, having heard that in the last day or two, is that there was such a thirst, in my trips to China, for English and wanting to understand the English culture, English ideas, that I came to almost the opposite conclusion, that there was a deep desire to move towards a rights-based, democratic-based system.

I am not attempting to be chauvinistic about the English language, my comments could apply to the French and German languages, but the English language as a modality to achieve that. Do you agree with that? In the last day or two we have heard the other side of the coin: Stay away; do not talk about this; this is their culture; you cannot get too close; be careful about human rights; hands off; if you want to do business there understand the differences.

My experience was quite the opposite of that. There was almost a thirst to try to be American. The Tiananmen crisis was based on the Statue of Liberty symbol, a very potent symbol.

Your notes state that every society needs the rule of law and interpersonal trust, which is contrary to what we heard from the Chairman. Tell us, from your perspective, where we should be on all of this.

Mr. Walls: I was in Beijing in late April and early May of 1989. I was in Tiananmen Square, walking around like thousands and thousands of other people who happened to be in Beijing at the time. I talked with the students, their parents and teachers. Their parents and teachers who, in many ways, have hopes that are as high as their students but they are a little more realistic about how you go about achieving and articulating those hopes, were telling them to please be careful because they would get themselves into trouble — "Do not go for public provocation." Their parents were a little shocked when they set up what they call the "Goddess of Freedom." It is clearly based on the Statue of Liberty.

It is not a question of, do they want democracy, do they want something that brings them more in line with what we would consider the mainstream in the west, not just American but in the west. Many Chinese do have a love-hate relationship with the United States, as they do with Japan. They do not have that with us because we have never really offended them by trying to bully them or by occupying their space. It is not love-hate, it is love-neglect. When they think about us they like us, but most of the time they do not think about us because we are only one-tenth

M. Walls: C'était le russe auparavant. Il y a énormément de *E zhuan Ying*, des gens qui sont passés du russe à l'anglais; les gens qui se sont spécialisés en russe à l'école secondaire tentent maintenant d'acquérir des compétences en anglais pour progresser dans leur carrière.

Le sénateur Grafstein: Hier, on nous a beaucoup parlé de la démocratie à la manière chinoise et on nous a dit que les idées occidentales n'avaient pas leur place dans l'environnement chinois car les différences culturelles sont très grandes. C'est presque comme si les droits naturels de l'homme n'avaient pas leur place dans l'environnement naturel de la Chine. C'est ce que j'ai entendu au cours des deux derniers jours, et, à la suite du voyage que j'ai effectué en Chine, j'en suis venu à la conclusion qu'il y a là-bas une soif d'apprendre l'anglais et de comprendre la culture anglaise, les idées anglaises, de sorte que j'en suis presque arrivé à la conclusion opposée, c'est-à-dire qu'il y a un désir profond d'adopter un système plus démocratique, fondé sur les droits de la personne.

Je ne veux pas être chauvin au sujet de l'anglais, ce que je dis pourrait s'appliquer au français ou à l'allemand, mais la langue anglaise est un moyen pour y arriver. Êtes-vous d'accord là-dessus? Au cours des deux derniers jours, nous avons entendu l'autre aspect de la question: gardez vos distances; n'en parlez pas; c'est leur culture; vous ne devez pas vous mêler de leurs affaires; faites attention en ce qui concerne les droits de la personne; n'intervenez pas; si vous voulez faire des affaires dans ce pays, vous devez comprendre les différences.

Mon expérience a été tout à fait l'opposé. Il y avait presque une soif d'américanisation. La crise de Tiananmen était fondée sur le symbole de la Statue de la Liberté, un symbole très puissant.

Vous dites dans vos notes que toutes les sociétés ont besoin de la règle du droit et de confiance interpersonnelle, ce qui est contraire à ce que nous a dit le président. Dites-nous, à votre avis, ce que nous devrions penser de tout cela.

M. Walls: J'étais à Beijing à la fin du mois d'avril et au début du mois de mai 1989. J'étais à la Place Tiananmen, je me promenais comme des milliers et des milliers d'autres personnes qui se trouvaient à Beijing à l'époque. J'ai parlé à des étudiants, à leurs parents et enseignants. Leurs parents et enseignants qui, à bien des égards, ont des espoirs aussi élevés que ceux des étudiants mais qui sont un peu plus réalistes sur la façon de réaliser et d'articuler ces espoirs, leur disaient d'être bien prudents, car ils risquaient d'avoir des problèmes — «ne faites pas de provocation publique». Leurs parents ont été un peu choqués lorsqu'ils ont installé ce qu'ils appellent la «déesse de la liberté» qui s'inspire clairement de la Statue de la Liberté.

Il ne s'agit pas de savoir s'ils veulent la démocratie, s'ils veulent quelque chose qui ressemble davantage à ce que nous considérons comme le courant général en Occident, non pas seulement aux États-Unis, mais dans les pays occidentaux. Bon nombre de Chinois aiment et détestent à la fois les États-Unis, et ont le même sentiment à l'égard du Japon. Ils n'ont pas ce sentiment à notre égard, car nous n'avons vraiment jamais tenté de les intimider ou d'occuper leur espace. Ce n'est pas un sentiment d'amour et de haine à la fois, mais plutôt d'amour mêlé

of the population of the United States, one-tenth of almost everything in the United States, except land mass.

The question is one of how the discourse will proceed. It is a discourse challenge, not an intellectual challenge or a question of cultural imperialism. How do you define the movement towards participatory political structure? The Chinese have no difficulty with grass roots participatory politics. It is percolating up; it will not come down. They have direct elections up to the county level in many places in China now. That participation will increase.

We need to find alternatives to public, mass-media confrontation. There is a place for disputative or confrontative situations to bring out the truth, but right now that is not the best way to achieve the goal by the most peaceful means in the shortest possible time. It is to find a way of accommodating the need for stability, with the need for joining the mainstream in the world. We need to help the leadership in China to come up with ways of articulating an optimal compromise that will allow them to maintain optimal stability while achieving optimal progress, and that progress includes prosperity and the raising of the standard of living.

Senator Grafstein: It is linguistics?

Mr. Walls: It is discourse. How do we express what you know and I know needs to be addressed, and do it in such a way as to save you and me from losing face? I do not want it to appear, in public, that you have lost face. We are not engaging in a win-lose battle here, we are engaging in an effort to find ways that we can not only co-exist, but in fact co-prosper.

Senator St. Germain: Do you see China, because of its dense population, ever achieving human rights as we perceive them to be?

Mr. Walls: When 22.5 per cent of humanity is struggling to better its livelihood on one-twentieth of humanity's soil, half of which is wasteland, so it is one-fortieth of the soil, there is not the elbow room to allow the liberty to the degree that we can have it when you consider the population of Canada vis-à-vis our livable space.

When we talk about human rights we mean individual rights. When the Chinese talk about human rights you must remember that the word "individual" was untranslatable in Chinese, Japanese and Korean just 100 years ago when they started feverishly translating western literature into their languages in the late 19th century. There was no existing word into which they could translate this inscrutable Occidental notion of the individual, because the smallest unit of humanity was always the family. Beyond one generation there is no more humanity.

d'indifférence. Lorsqu'ils pensent à nous, ils nous aiment, mais la plupart du temps ils ne pensent pas à nous parce que nous ne représentons que un dixième de la population des États-Unis, un dixième de presque tout aux États-Unis, sauf la masse terrestre.

Il s'agit de voir comment le discours se déroulera. Il s'agit d'un défi au niveau du discours, non pas un défi intellectuel ou une question d'impérialisme culturel. Comment définit-on le mouvement vers une structure politique participative? Les Chinois n'ont pas de problème avec une politique de participation du peuple. Ça vient de la base, ça ne redescendra pas. Ils ont des élections directes jusqu'au niveau des comtés dans bien des régions de la Chine à l'heure actuelle. La participation va augmenter.

Nous devons trouver des solutions de rechange à la confrontation publique, à la confrontation des médias. Les situations de confrontation et de litige ont leur place pour faire sortir la vérité, mais à l'heure actuelle, ce n'est pas la meilleure façon d'atteindre l'objectif par les moyens les plus pacifiques possible et dans le délai le plus court possible. Il faut trouver une façon de répondre au besoin de stabilité, tout en se joignant au courant principal dans le monde. Nous devons aider le leadership de la Chine à trouver des façons d'articuler un compromis optimal qui leur permettra de maintenir une stabilité optimale tout en faisant des progrès optimaux, et ces progrès incluent la prospérité et un meilleur niveau de vie.

Le sénateur Grafstein: Est-ce la linguistique?

M. Walls: C'est le discours. Comment exprimons-nous les questions auxquelles vous et moi savons qu'il faut s'attaquer, et comment pouvons-nous le faire de façon à ce que ni vous ni moi ne perdions la face? Je ne veux pas que vous paraissiez avoir perdu la face en public. Nous ne sommes pas engagés dans une bataille gagnant-perdant ici, mais plutôt dans un effort pour trouver des façons non seulement de coexister, mais de coprospérer.

Le sénateur St. Germain: Étant donné sa population qui est très dense, croyez-vous que la Chine respectera un jour les droits de la personne de la façon dont nous les percevons?

M. Walls: Lorsque 22,5 p. 100 de l'humanité lutte pour améliorer ses conditions de vie sur un vingtième du sol de l'humanité, dont la moitié sont des terres à l'abandon, de sorte qu'on parle ici d'un quarantième du sol, il n'est pas possible de permettre la liberté au même degré qu'au Canada si l'on considère la population par rapport à l'espace habitable.

Lorsque nous parlons de droits de la personne, nous parlons de droits individuels. Lorsque les Chinois parlent des droits de la personne, on ne doit pas oublier que le mot «individuel» n'avait pas d'équivalent en chinois, en japonais ou en coréen il y a à peine 100 ans lorsqu'ils ont commencé à traduire la littérature occidentale dans ces langues vers la fin du XIX^e siècle. Il n'existe pas de mot pour traduire cette notion occidentale impénétrable de l'individu, car la plus petite unité de l'humanité avait toujours été la famille. Au-delà d'une génération, il n'y a plus d'humanité.

Senator Austin: I would ask you to take a look at Chinese attitudes towards their emerging international role and particularly the relationship with the United States. I will add, as a footnote, the continuing advice that I get from Chinese leadership which is that the United States is following a policy of containment of China. It is endeavouring to repress and channel Chinese growth in the world. One of the illustrations is the resolution of the United States Congress urging the international Olympic committee not to award the Olympics to China. This still rankles people today. Do you think a clash between those two countries is inevitable? A Huntington-style clash. Do you feel that cooperation is possible because they can use the same language?

What do you think is emerging in the relationship between China in its international role and the United States in its international role?

Mr. Walls: I am not terribly worried about future relations between the United States and China for the few years that I am capable of envisioning because, as long as the GNP of China continues to increase anywhere near even half of what it has been increasing in the past decade or two, China is going to constitute such an important market and potential market not only for United States products but for joint ventures and collaborative interests and co-production that it would not be in the commercial, economic or industrial self-interest of the United States to allow the one issue of human rights — because that is usually the one Congress will latch on to — to do so much damage to the relationship that they would go back to where they were before the late 1970s.

To a certain extent, it is healthy that they should disagree on a few issues because, if there were no pressure on the Chinese leadership, they probably would not move in our direction of respecting what we call individual liberties anywhere near as quickly as we would like.

The question is, how should it be done? Should it be done in a public, confrontative, mass-media, Congressional motion, or in a behind-the-scenes manner? When we are here we can talk about it publicly amongst ourselves, but when we meet with them we do not try to make a big public issue. Again, that gets into the matter of loss of face. One's dignity is diminished when that is made into a major public issue and you get into a win-lose situation. To engage in a win-lose battle, is not necessarily the smoothest, the quickest and the most effective way to get to where we want to be.

To return to the original question, I am not too concerned, because I do not think the United States leadership will see it is in their economic interest. Economic interest prevails in the United States. It certainly does in their relationship with us, and I see no reason why it would not in their relationship with the Chinese as well.

Le sénateur Austin: Je vous demanderais d'examiner les attitudes des Chinois face à leur nouveau rôle international et plus particulièrement le rapport avec les États-Unis. J'ajouterais, en post-scriptum, ce que les dirigeants chinois me disent constamment, c'est-à-dire que les États-Unis ont une politique d'endiguement de la Chine. Ils tentent de réprimer et de canaliser la croissance de la Chine dans le monde. Un exemple de cette situation est la résolution du Congrès américain exhortant le comité olympique international de ne pas accorder les Jeux olympiques à la Chine. Les gens l'ont toujours sur le cœur aujourd'hui. Croyez-vous qu'un conflit entre ces deux pays soit inévitable? Un conflit de style Huntington. Croyez-vous que la coopération est possible parce qu'ils peuvent utiliser la même langue?

À votre avis, qu'est-ce qui ressortira dans les rapports entre la Chine et les États-Unis par rapport à leur rôle international?

M. Walls: Je ne suis pas terriblement inquiet concernant les rapports futurs entre les États-Unis et la Chine pour les prochaines années que je peux envisager car, tant que le PIB de la Chine continuera à augmenter même de moitié par rapport à l'augmentation au cours des 10 ou 20 dernières années, la Chine constituera un marché si important non seulement pour les produits américains, mais pour les entreprises conjointes et la collaboration et la coproduction, de sorte qu'il ne serait pas dans l'intérêt personnel commercial économique ou industriel des États-Unis de permettre qu'à elle seule la question des droits de la personne — parce que c'est habituellement la question sur laquelle le Congrès accroche — nuise à leurs rapports et les ramène au point où ils étaient avant la fin des années 70.

Dans une certaine mesure, c'est une bonne chose que ces deux pays ne soient pas d'accord sur certaines questions, car, s'il n'y avait aucune pression qui était exercée auprès des dirigeants chinois, ils ne prendraient certainement pas des mesures pour respecter ce que nous appelons les libertés individuelles aussi rapidement que nous l'aimerions.

La question est de savoir comment cela devrait-il se faire. Est-ce que cela devrait se faire publiquement, avec confrontation, avec une motion du Congrès, et en passant par les médias, ou cela devrait-il se faire en coulisses? Ici, nous pouvons en parler publiquement entre nous, mais lorsque nous les rencontrons, nous tentons de ne pas en faire une grande question publique. Encore une fois, il s'agit de ne pas leur faire perdre la face. Lorsqu'on en fait une grande question publique, cela atteint leur dignité et on se retrouve dans une situation de perdant-gagnant. S'engager dans une telle lutte de perdant-gagnant n'est pas nécessairement la façon la plus harmonieuse, la plus rapide et la plus efficace d'atteindre notre objectif.

Pour revenir à votre question initiale, je ne suis pas trop inquiet, car je ne pense pas que les dirigeants américains considéreront que ce serait dans leur intérêt économique. L'intérêt économique prévaut aux États-Unis. C'est certainement le cas dans leurs rapports avec nous, et je ne vois pas pourquoi ce serait différent dans leurs rapports avec la Chine également.

Having said that, I will not come out and say that, therefore, they should not talk about human rights. It should be talked about, but in such a way that both of sides can achieve their goals. A mass-media, public confrontative stance is not the only way. It is fine here because that is the way our tradition works, but we should not be saying that is the only way to deal with it.

Senator Austin: We tend to treat trade issues in North America as if they were a basketball game, winners, losers, points scored, and open to the public so you can see who is the winner and who is the loser, whereas in these international transactions what you are arguing for is a dialogue.

Mr. Walls: A dialogue and mutuality of benefit.

Senator Austin: Negotiation, but conducted in a way which achieves results rather than atmospherics.

Mr. Walls: You have put it better than I could put it.

The Chairman: With that agreement being achieved, perhaps we should conclude our session. Thank you very much, Dr. Walls. Your evidence has been very interesting and enlightening.

The committee adjourned.

Cela étant dit, je ne dirais pas cependant qu'ils ne devraient pas aborder la question des droits de la personne. C'est une question qu'il faut aborder, mais d'une façon qui permette à l'un et à l'autre d'atteindre leurs objectifs. La confrontation publique, dans les médias, n'est pas la seule façon. C'est une méthode qui fonctionne ici, étant donné nos traditions, mais nous ne devrions pas dire que c'est la seule façon de régler le problème.

Le sénateur Austin: Nous avons tendance à traiter les questions commerciales en Amérique du Nord comme s'il s'agissait d'une partie de basket-ball: il y a des gagnants, des perdants, des points, et le public peut voir qui est le perdant et qui est le gagnant, tandis que dans ces transactions internationales, on veut avoir un dialogue.

M. Walls: Un dialogue, et un avantage mutuel.

Le sénateur Austin: La négociation, mais la négociation menée d'une façon qui permette d'en arriver à des résultats plutôt qu'à jeter de la poudre aux yeux.

M. Walls: Vous l'avez exprimé beaucoup mieux que j'aurais pu moi-même le faire.

Le président: Puisque nous nous sommes mis d'accord, nous pourrions peut-être maintenant conclure la séance. Merci beaucoup, monsieur Walls. Votre témoignage a été des plus intéressant et des plus enrichissant.

La séance est levée.

From Nova Corporation:

Gerry Finn, Vice-President, Government Relations (NOVA);

Rick Milner, Vice-President, Operations (NOVA Gas International Ltd.);

Dave Sanson, Vice-President, Public Affairs (NOVA Chemicals);

From David See-Chai Lam Centre for International Communication, Simon Fraser University:

Jan Walls, director.

De Nova Corporation:

Gerry Finn, vice-président, relations gouvernementales (NOVA);

M. Rick Milner, vice-président des Opérations (NOVA Gas International Ltd.);

M. Dave Sanson, vice-président, Affaires publiques (NOVA Chemicals);

Du David See-Chai Lam Centre for International Communication, Université Simon Fraser:

Jan Walls, directeur.

MAIL POSTE

Canada Post Corporation / Société canadienne des postes

Postage Paid

Post payé

Lettermail

Poste-lettre

B801320

OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9*

WITNESSES—TÉMOINS*As individuals:*

Terry McGee, Professor, Director, The Institute of Asian Research, University of British Columbia;
Douglas A. Ross, Professor, Department of Political Science, Simon Fraser University;
Brian Job, Professor, The Institute of International Relations, University of British Columbia.

From Stothert Group Inc.:

Winston D. Stothert, Chairman.

From MacDonald Detweiller:

John MacDonald, Chairman of the Board of Directors.

From the Alliance of Manufacturers and Exporters Canada:

Ms Sandy Ferguson, Vice-President, British Columbia Division;
Brian Young, Vice-President, International Division, UMA Group Ltd. & Consulting Engineers of B.C.;
Clem Pelletier, President, Rescan Environmental Services Ltd.;
Kevin White, Western Star Trucks;
John Burke, Western Star Trucks;
Dan Wong, Dairy World.

(continued on the previous page)

À titre individuel:

Terry McGee, professeur directeur, The Institute of Asian Research, Université de la Colombie-Britannique;
Douglas A. Ross, professeur, division des sciences politiques, Université Simon Fraser;
Brian Job, professeur, The Institute of International Relations, Université de la Colombie-Britannique.

De Stothert Group Inc.:

Winston D. Stothert, président.

De MacDonald Detweiller:

John MacDonald, président du Conseil d'administration.

De l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada:

Mme Sandy Ferguson, vice-présidente, Division de la Colombie britannique;
Brian Young, vice-président, Division internationale de la UMA Group Ltd. & Consulting Engineers of B.C.;
M. Clem Pelletier, président de la Rescan Environmental Services Ltd.;
Kevin White, Western Star Trucks;
M. John Burke, Western Star Trucks;
M. Dan Wong, Dairy World.

(suite à la page précédente)

CAI
YC 03
-F71

Government
Prints



Second Session
Thirty-fifth Parliament, 1996-97

Deuxième session de la
trente-cinquième législature, 1996-1997

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Friday, February 7, 1997

Le vendredi 7 février 1997

Issue No. 21

Fascicule n° 21

Tenth meeting on:

The study on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) Conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's Year of Asia Pacific

Dixième réunion concernant:

L'étude de l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'accent sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique (APEC) qui aura lieu à Vancouver à l'automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

JUN 11 1997

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Pat Carney, P.C. *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, P.C.
Doody
* Fairbairn, P.C. (or Graham)
** Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(or Berntson)
Stollery
St. Germain, P.C.
Whelan

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-présidente: L'honorable Pat Carney, c.p.
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, c.p.
Doody
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)
** Membres d'office*
(Quorum 4)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(ou Berntson)
Stollery
St. Germain, c.p.
Whelan

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Friday, February 7, 1997

(27)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:07 a.m. in the Pavilion Crystal A Salon of the Pan Pacific Hotel in Vancouver, British Columbia, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bacon, Carney, Corbin, De Bané, Grafstein, Stewart, Stollery and St. Germain. (9)

Other senators present: The Honourable Senators Austin and Perrault. (2)

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Anthony Chapman, Economics Division.

In attendance: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

Paul Lin, Professor, Chinese History, University of British Columbia;

Pitman Potter, Professor, Centre for Asian Legal Study, Faculty of Law, University of British Columbia;

Patrick Brown, journalist, CBC/Radio-Canada;

From the China-Canada Business Council:

The Honourable Jack Austin, Senator.

From the Vancouver Board of Trade:

Darcy Rezac, Managing Director;

John Hansen, Chief Economist.

The committee resumed consideration of its order of reference pertaining to relations between Canada and the Asia Pacific region (*see committee proceedings of October 2, 1996, Issue No. 8*).

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 12:50 p.m., the committee adjourned for lunch.

At 2:10 p.m., the committee resumed sitting.

WITNESSES:

From the City of Vancouver:

Philip Owen, Mayor;

Sam Kuzmick, Director of Operations Support, Corporate Services Group;

Bob Thompson, Vice-Chair of the Vancouver Economic Development Commission, Principal of MTR Consultants Ltd.;

Captain Norman C. Stark, Chairman of the Greater Vancouver Gateway Council, President and CEO of the Vancouver Port Corporation and Member of the Vancouver Economic Development Commission;

Ralph W. Huenemann, Director, Centre for Asia-Pacific Initiatives, Victoria University;

PROCÈS-VERBAL

VANCOUVER, le vendredi 7 février 1997

(27)

[*Français*]

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 9 h 07, à l'hôtel Pan Pacific dans le salon Pavillion Crystal A, à Vancouver, Colombie-Britannique, sous la présidence de l'honorable John B. Stewart (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Bacon, Carney, Corbin, De Bané, Grafstein, Stewart, Stollery et St. Germain. (9)

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Austin et Perrault. (2)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Anthony Chapman, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

M. Paul Lin, professeur, histoire de la Chine, Université de la Colombie-Britannique;

M. Pitman Potter, professeur, Centre for Asian Legal Study, Faculté de droit, Université de la Colombie-Britannique;

M. Patrick Brown, journaliste, CBC/Radio-Canada.

Du China-Canada Business Council:

L'honorable Jack Austin, sénateur;

Du Vancouver Board of Trade:

M. Darcy Rezac, directeur général;

M. John Hansen, économiste en chef.

Le comité poursuit l'étude de son ordre de renvoi relatif aux relations entre le Canada et la région Asie-Pacifique (*voir les délibérations du comité du 2 octobre 1996, fascicule n° 8*).

Les témoins font une présentation et répondent aux questions.

À 12 h 50, le comité suspend ses travaux pour le déjeuner.

À 14 h 10, le comité reprend ses travaux.

TÉMOINS:

De la Ville de Vancouver:

M. Philip Owen, maire;

Sam Kuzmick, directeur des opérations, groupe des services corporatifs;

M. Bob Thompson, vice-président, Commission du développement économique de Vancouver, directeur de MTR Consultants Ltd.;

Capitaine Norman C. Stark, président, Greater Vancouver Gateway Council; président, Société du port de Vancouver et membre de la Commission du développement économique de Vancouver;

M. Ralph W. Huenemann, directeur, Centre for Asia-Pacific Initiatives, Université de Victoria;

Ms Peggy Falkenheim Meyer, Associate Professor and Graduate Chair, Department of Political Science, Simon Fraser University.

From the Asia-Pacific Management Cooperative Program, Capilano College:

Robert Bagshaw, Professor, Manager, Business Relations;

Scott MacLeod, Program Manager.

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 4:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Mme Peggy Falkenheim Meyer, professeur associé et présidente des étudiants diplômés, département des sciences politiques, Université Simon Fraser.

De Asia-Pacific Management Cooperative Program, collège Capilano:

M. Robert Bagshaw, professeur et gestionnaire, relations d'affaires;

M. Scott MacLeod, gestionnaire de programme.

Les témoins font une présentation et répondent aux questions.

À 16 h 30, le comité ajourne ses travaux jusqu'à la prochaine convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Serge Pelletier

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Friday, February 7, 1997

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:07 a.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's year of the Asia Pacific.

Senator John B. Stewart (Chairman) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we have a panel this morning on Canada-China relations, the emphasis of course on China. I cannot say that I know all the witnesses. From looking at the list and the curriculum vitae, I conclude that the group is diverse.

The members of the panel are four in number. Dr. Paul Lin is Professor of Chinese History at the University of British Columbia. Professor Pitman Potter is from the Faculty of Law at the University of British Columbia. Professor Potter is with the Centre for Asian Legal Studies there. From the Canadian Broadcasting Corporation we will hear from Mr. Patrick Brown. I will ask Mr. Brown to say a word or two about his own credentials, because we asked him to participate at the very last minute. From the Senate of Canada we have an authority on China, from the China-Canada Business Council, Senator Jack Austin.

I will turn first to Mr. Brown in order that he can say a word or two about his Chinese experience.

Mr. Patrick Brown, Reporter, Canadian Broadcasting Corporation: Mr. Chairman, I was assigned to our London bureau from 1980 to 1990. The first job I did there was to go to Gdansk to cover a shipyard strike. Based in London, I covered Eastern Europe and the Middle East for 10 years. I moved to China in 1990. I was the Beijing correspondent for CBC and Radio-Canada, French and English Radio-Canada for six years until the end of 1996. I am currently in Vancouver and I will be moving to Hong Kong for a short period from about April until August of 1997 to cover the hand-over.

Senator Austin: Mr. Chairman, our consensus was to start with Dr. Lin. Dr. Lin is indeed an eminent historian and a man with enormous practical experience in China. I do not know whether the biography states this, but he is a Canadian-born person of Chinese descent who left Canada in 1950 to work in China in the liberation period and stayed there until 1966. He has a deep understanding of what makes China tick. Dr. Lin was also one of the founders of the Canada-China Business Council in 1978, and has had a long association with the development of commercial relations between Canada and China.

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le vendredi 7 février 1997

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 07 pour examiner l'importance croissante de la région Asie-Pacifique pour le Canada, et faire rapport sur la question, en prévision de la conférence de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) qui se tiendra à Vancouver l'automne prochain, l'année 1997 étant l'année de l'Asie-Pacifique au Canada.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons ce matin un groupe de personnes qui s'intéressent aux relations entre le Canada et la Chine, l'accent étant naturellement mis sur la Chine. Je ne peux pas dire que je connais tous les témoins. À regarder la liste des témoins et leur curriculum vitae, j'en conclus que le groupe est assez diversifié.

Le groupe compte quatre membres. M. Paul Lin est professeur d'histoire de la Chine à l'Université de la Colombie-Britannique. M. Pitman Potter est de la faculté de droit de l'Université de la Colombie-Britannique. M. Potter travaille pour le Centre for Asian Legal Studies là-bas. De la Société Radio-Canada, nous entendrons M. Patrick Brown. Je vais demander à M. Brown de dire quelques mots au sujet de ses antécédents, car nous lui avons demandé de participer à la toute dernière minute. Du Sénat du Canada, nous avons un expert sur la Chine, le sénateur Jack Austin, du Conseil commercial Canada-Chine.

Je vais tout d'abord donner la parole à M. Brown afin qu'il nous parle un peu de son expérience en Chine.

M. Patrick Brown, journaliste, Société Radio-Canada: Monsieur le président, j'ai été affecté à notre bureau de Londres de 1980 à 1990. Mon premier travail là-bas a été de couvrir la grève dans un chantier maritime à Gdansk. Basé à Londres, j'ai couvert les événements en Europe de l'Est et au Moyen-Orient pendant 10 ans. En 1990, j'ai été envoyé en Chine. J'ai été correspondant à Beijing pour les réseaux anglais et français de la Société Radio-Canada pendant six ans, jusqu'à la fin de 1996. Je suis actuellement à Vancouver et je me rendrai à Hong Kong pour une courte période, soit d'avril à août 1997, pour assurer le reportage de la transition.

Le sénateur Austin: Monsieur le président, nous avions décidé de commencer par M. Lin. M. Lin est effectivement un éminent historien et un homme qui a énormément d'expérience pratique en Chine. Je ne sais pas si on le dit dans sa biographie: M. Lin est d'origine chinoise, mais il est né au Canada. Il a quitté le Canada en 1950 pour aller travailler en Chine pendant la période de la libération et y est resté jusqu'en 1966. Il a une connaissance profonde de la Chine. M. Lin a également été l'un des fondateurs du Conseil commercial Canada-Chine en 1978 et il s'occupe depuis longtemps du développement des relations commerciales entre le Canada et la Chine.

Dr. Paul Lin, Professor of Chinese History, University of British Columbia: Mr. Chairman, may I thank you very much for this opportunity to make some comments on China-Canada relations before this very distinguished group of senators.

This being the new year, the Year of the Ox, I should like to take this opportunity to wish everyone a happy new year, a very prosperous one and a very bullish one.

There is no question that the coming year in China will be another bullish year. The leadership is talking in terms of keeping the rate of growth at about 8 per cent. All the fundamentals seem to be healthy. The debt-service ratio is still quite healthy. The rate of savings is still in the 30 per cent range as against approximately 6 per cent or 7 per cent in the United States. Everything points towards another continuous growth period.

In the longer term, we see what is happening in China with regard to very constant assurances that the policy of reform and opening will continue. The most important concern about it, however, is that there be stability in order for it to continue. That was very much emphasized in the conference at the end of 1995 during which Mr. Jiang Zemin brought forth 12 items which he considered to be absolutely necessary if China were to continue on this path.

Before I talk about those 12 issues, however, I should like to address a little the concern at this point in China's relations with the western world. There seems to be a dichotomy of views with which to look at China from the western point of view. On the one hand there is a great eagerness for increasing trade and investment and other economic relations with this booming economy, which the World Bank states may possibly be the largest economy in the world by 2010. That is one aspect. The other aspect is a constant, and indeed escalating, news coverage which denigrates China as an almost completely anti-modern country that has continued, and indeed is intensifying, its violations of human rights, its suppression of the democratic movement, and the commission of many violations of the rules of international importers, particularly in terms intellectual rights.

There seems to be both praise and denunciation all at once. Those who deal in trade and commerce have a constant feeling that they are being attacked for being unconcerned about rights, and human rights specifically; therefore, a sense of guilt arises as to whether even dealing at all with China is a healthy thing to do. The answer to that is not easy, because I do not see, personally, the necessity to relinquish one as against the other. What is lacking here is historical perspective, because the rise and the creation and the perfecting of democratic systems historically has been a long and very complex process. It took the West several centuries to perfect a democratic system, and some of us, perhaps, if I may be allowed to say this before senators, may say that it is still not perfect. In fact, many violations of human rights have continued to the present day in the West.

M. Paul Lin, professeur d'histoire de la Chine, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, je vous remercie de cette occasion qui m'est donnée de faire des observations sur les relations entre le Canada et la Chine devant ce groupe de sénateurs très distingués.

Comme c'est la nouvelle année, l'année du boeuf, j'aimerais profiter de l'occasion pour souhaiter à tous une bonne et heureuse année, une année prospère et une année de croissance.

Il ne fait aucun doute que cette année sera pour la Chine une autre année de croissance. Les dirigeants disent qu'ils veulent maintenir le taux de croissance à environ 8 p. 100. Tous les éléments fondamentaux semblent être bons. Le ratio d'endettement est toujours assez bon. Le pourcentage d'épargne se situe toujours dans les 30 p. 100, alors qu'il n'est que d'environ 6 ou 7 p. 100 aux États-Unis. Tout semble indiquer une autre période de croissance continue.

À long terme, nous voyons ce qui se passe en Chine dans un contexte où on nous assure constamment que la politique de réforme et d'ouverture va être maintenue. La préoccupation la plus importante à ce sujet, cependant, c'est qu'il faut une certaine stabilité pour que cela continue. C'est ce que l'on a souligné lors de la conférence tenue à la fin de 1995 au cours de laquelle M. Jiang Zemin a soulevé 12 points qu'il considérait comme étant absolument nécessaires si la Chine voulait continuer sur cette voie.

Avant d'aborder ces 12 aspects, cependant, j'aimerais parler un peu des préoccupations actuelles en ce qui concerne les relations de la Chine avec le monde occidental. Il semble y avoir dichotomie dans le regard que le monde occidental jette sur la Chine. D'une part, on est très désireux de voir augmenter le commerce, les investissements et les autres relations économiques avec cette économie en plein essor qui, d'après la Banque mondiale, sera peut-être l'économie la plus importante du monde d'ici à l'an 2010. Voilà un aspect. Par ailleurs, dans l'actualité, on dénigre de façon constante et même accrue la Chine, la peignant comme un pays presque complètement anti-moderne qui continue, et même dans une plus grande mesure, à porter atteinte aux droits de la personne, à supprimer le mouvement démocratique et à commettre de nombreuses infractions aux règles du commerce international, surtout en ce qui concerne le droit de propriété intellectuelle.

On semble donc en même temps louer et dénoncer la Chine. Dans les milieux de l'industrie et du commerce, on a constamment l'impression d'être attaqué parce qu'on ne se préoccupe pas des droits, et plus particulièrement des droits de la personne; par conséquent, on a un sentiment de culpabilité et on en arrive même à se demander si c'est une bonne chose de faire affaire avec la Chine. Il n'est pas facile de répondre à cette question mais personnellement, je ne vois pas la nécessité de jouer un aspect contre l'autre. On ne semble pas regarder la situation dans son contexte historique; on semble oublier que, traditionnellement, la poussée, la création et le perfectionnement des systèmes démocratiques sont un processus long et très complexe. Il a fallu plusieurs siècles au monde occidental pour perfectionner un système démocratique, et certains parmi nous, si je peux m'exprimer ainsi devant des sénateurs, ne considèrent peut-être pas ce système

For instance, I was reading some of the comments on the civil rights movement in the 1960s in the United States, when armed and booted troopers beat, and in some cases lynched, those who were fighting for civil rights; and those who were the victims of that repression numbered not in the hundreds and thousands but in the millions.

So there is a great deal of arrogance, and it is perhaps self-serving to put this issue on the top of the agenda with regard to China. This is not a situation which requires us to dichotomize the two issues, trade and human rights. I am attempting to advocate here that we do not know in history of any situation in which democracy has been achieved before the development of the economic and social institutions and the culture for democratic change, and China is very far behind in that respect.

Having gone through a history of 2,000 years of autocratic, authoritarian, political systems, China, despite that, had one of the most important humanistic philosophies in the world: the Confucian and Mencian and all the other classic systems of thought in China certainly surpassed those of western Europe.

To the Confucian, the most pre-eminent, most important basis of the state is the people; secondarily, it is the emperor. This concept could still withstand the imperial regime's opposition, because it was a culture that was deeply rooted in the classical literature of China. This attitude of democracy is known as *ming ben zhuyi*, meaning the people are the base, the people are the core of society. It was not democracy, but was humanistic; that is to say the emperor had to abide by the *tao*, the laws of Heaven, and he had his mandate, which was a limited mandate. He could not deal in ways that would oppose that mandate. To me, that is a concern that is very important up to the present.

The *san gang wu chang* are the three relationships and the five virtues; the five virtues are virtues that all of us can accept, and they involve integrity, loyalty, wisdom, judgment and compassion, and all the great elements of a compassionate society; but the *san gang*, the three relationships, were those between emperor and subject, father and son, and husband and wife. These were all unequal relationships, so there was a hierarchy of authority that made the system one that only relied upon the benevolence of the social superior.

The difference with democracy is that the building of democracy was actually the shifting of power to the people to the extent possible. That concept, however, never became part of Chinese tradition and it is only in recent years that it has become prominent in the thinking of the leadership. Deng Xiaoping, at the Eighth Congress of the Communist Party in 1986, expressed new concepts of democracy that at that time seemed to him to be appropriate, the beginning of a new democratic age, but in fact the events that took place after made it impossible for him to carry them out.

comme parfait. En fait, même aujourd'hui, nous sommes témoins de nombreuses infractions aux droits de la personne à l'Ouest.

Par exemple, je lisais quelques commentaires sur le mouvement des droits civils aux États-Unis dans les années 60, et j'ai appris que des soldats armés et chaussés de bottes battaient et, dans certains cas, pendaient sommairement ceux qui luttaient pour les droits civils; les victimes de cette répression se comptaient non pas par centaines et milliers, mais bien par millions.

Il faut donc une grande arrogance, et peut-être de l'égoïsme, pour placer cette question en tête de l'ordre du jour de nos relations avec la Chine. Nul besoin de faire une distinction entre les deux questions, le commerce et les droits de la personne. J'essaie de vous convaincre qu'il n'y a eu, dans l'histoire, aucune situation où la démocratie s'est implantée avant la mise en place d'institutions économiques et sociales, d'une culture de changement démocratique, ce dont la Chine est bien loin.

Après 2 000 ans de systèmes politiques autocratiques, autoritaires, la Chine possédait néanmoins l'une des philosophies les plus humanistes du monde: le confucianisme et le mencianisme et tous les autres systèmes classiques de pensée en Chine surpassaient certainement ceux de l'Europe de l'Ouest.

Pour le disciple de Confucius, la première et la plus importante assise de l'État, c'est le peuple; ensuite vient l'empereur. Ce concept pouvait survivre à l'opposition du régime impérial parce que c'était une culture qui était profondément ancrée dans la littérature classique chinoise. Cette attitude de démocratie s'appelle *ming ben zhuyi*, c'est-à-dire le peuple est la base, le peuple est le cœur de la société. Ce n'était pas la démocratie, mais c'était un point de vue humaniste; c'est-à-dire que l'empereur devait respecter le *tao*, les lois du Ciel, et qu'il avait son mandat, un mandat limité. Il ne pouvait pas agir à l'encontre de ce mandat. À mon avis, cette préoccupation demeure très importante même aujourd'hui.

Le *san gang wu chang* représente les trois relations et les cinq vertus; il s'agit de cinq vertus que nous pouvons tous accepter: l'intégrité, la loyauté, la sagesse, le jugement et la compassion, et tous les éléments de la société compatissante; de même le *san gang* représente les trois relations, entre l'empereur et ses sujets, entre le père et son fils, et entre l'époux et l'épouse. Ces relations étaient toutes inégales et reposaient donc sur une hiérarchie d'autorité, dans un système où il fallait compter uniquement sur la bienveillance d'un supérieur social.

La différence avec la démocratie, c'est que l'avènement de la démocratie traduisait dans les faits une cession du pouvoir au peuple, dans la mesure du possible. Cependant, ce concept n'a jamais fait partie de la tradition chinoise et ce n'est qu'au cours des dernières années qu'il a pris autant d'importance dans l'esprit des dirigeants du pays. À l'occasion du huitième congrès du Parti communiste, en 1986, Deng Xiaoping a exprimé de nouveaux concepts de démocratie qui, à l'époque, lui semblaient appropriés. Il a annoncé le début d'une nouvelle ère démocratique, mais les événements qui se sont produits par la suite l'ont empêché de concrétiser ce projet.

The essential point to me, in order to understand what we are up against in China in terms of China's modernizing its values and institutions, is that it is a whole civilization in transition. We are not dealing with a China of today or tomorrow, just watching its economic fundamentals. We are talking about a major transition. This transition is civilizational in scope. This is the first time in China's history that the concept of economic growth has been not only understood but brought into the realm of institutionalization and into the realm of policy in a sense that is far deeper than any previous economic and social transition.

As a matter of fact, the Confucian ethic throughout these thousands of years has been to put economic activity, over and above what is necessary to sustain life, at the bottom of its priorities. Most important of all in the hierarchy of people who serve society have been scholars. At the top level were scholars; second was the peasantry; third were the artisans; and the soldiers were at the bottom, and the businessmen were also very close to the bottom. So there was a situation where there was a difference between *yi* and *li*, "*yi*" meaning integrity and loyalty, and "*li*" meaning profit, the Confucian position being *zhong yi quing li*. In other words, emphasis should be on the values of loyalty, service and responsibility, while profit is a lowly approach to life. That certainly was not the type of ethos that would encourage the development of a system of economic growth. In fact, Mao Zedong to a certain extent continued with that tradition.

I was in China in those years in the 1950s; it seemed to me that the emphasis was so great on self denial that anyone who in fact seemed to be anxious to make money was decried as a bourgeois. Those were not the types of values that in any way provided incentives for economic growth.

It was not until 1978 that, for the first time, Deng Xiaoping raised the question of unequal growth, which is the principal dynamic of a capitalist market system. Unequal growth is not necessarily a bad thing, but to expect that economic growth can grow from the spread of egalitarianism is a false concept. This had a tremendous impact because of the negation of everything that had been taught to the students and to the people in general as the central ethos of a communist society.

What happened during the Fourteenth Congress of the Communist Party at the end of 1978 was a totally revolutionary conception. In the communist world, no one had dared to raise these ideas. The idea of openness to the global market, combined with reform at home, which was again the creation of a market, albeit described as a socialist market, was something that threw out and was a rejection of everything that had gone before, not only in the communist society from 1940 on, that first 30 years, but also of everything that preceded it in traditional China. To my mind, that is why the regime now has to go through a process of re-evaluating many traditional systems of thought.

À mon sens, pour comprendre les difficultés que pose pour nous le long cheminement de la Chine vers la modernisation de ses institutions et de ses valeurs, il faut essentiellement savoir que nous sommes en présence d'une civilisation en transition. Nous ne traitons ni avec la Chine d'aujourd'hui ni avec celle de demain; il n'y a qu'à surveiller ses principaux indicateurs économiques pour s'en convaincre. Nous sommes témoins d'une transition d'envergure. Cette transition touche toute une civilisation. C'est la première fois dans l'histoire de la Chine que le concept de croissance économique est non seulement compris, mais aussi intégré à la politique et aux institutions beaucoup plus profondément que toute autre transition socio-économique antérieure.

En fait, le confucianisme multi-millénaire reléguait au dernier rang de ses priorités toute activité économique allant au-delà de ce qui était nécessaire pour assurer la survie. Au sommet de la hiérarchie des citoyens au service de la société se trouvaient les érudits. Au premier rang se trouvaient les érudits; au deuxième rang, les paysans; au troisième rang, les artisans, et au dernier rang, les soldats. Quant aux commerçants, ils étaient très près du dernier rang. Il y avait donc une différence entre *yi* et *li*, «*yi*» signifiant intégrité et loyauté, et «*li*» signifiant profit, la position confucianiste étant *zhong yi quing li*. Autrement dit, on valorisait la loyauté, le service et la responsabilité, alors que la quête du profit traduisait une attitude prosaïque face à la vie. Cela n'était certainement pas le genre d'éthique propice au développement d'un système fondé sur la croissance économique. En fait, dans une certaine mesure, Mao Zedong a perpétué cette tradition.

J'étais en Chine dans les années 50; à l'époque, on mettait tellement l'accent sur l'abnégation, le sacrifice de soi, que quiconque semblait un tant soit peu intéressé par l'idée de faire de l'argent était qualifié de bourgeois. Ce ne sont pas là des valeurs susceptibles de stimuler la croissance économique.

Ce n'est qu'en 1978 que pour la première fois Deng Xiaoping a soulevé la question de l'inégalité de la croissance, qui est la principale dynamique d'un système de marché capitaliste. L'inégalité de la croissance n'est pas nécessairement une mauvaise chose, mais il est erroné de s'attendre à ce que la croissance économique découle de la propagation de l'égalitarisme. Cette déclaration a eu un effet retentissant, car elle remettait en cause le principe fondamental d'une société communiste et, partant, tout ce qu'on avait appris aux étudiants et à la population en général.

Ce qui s'est produit au cours du quatorzième congrès du Parti communiste à la fin de 1978 était tout à fait révolutionnaire. Dans le monde communiste, personne n'avait osé soulever de telles idées. Cette idée d'ouverture aux marchés internationaux, alliée à une réforme nationale — ce qui, encore là, supposait la création d'un marché, décrit cependant sous le vocable de «marché socialiste» — était une négation, un rejet de tout ce qui s'était fait auparavant, non seulement dans la société communiste depuis 1940, depuis les 30 premières années, mais également de tout ce qui avait précédé dans la Chine traditionnelle. À mon sens, c'est pourquoi le régime doit maintenant traverser une phase de réévaluation de bien des façons de penser traditionnelles.

When they came into power in 1949, the Chinese, looking for a system of growth, accepted the Soviet system as the easiest, because they had been rejected by the West and because the Soviet system was a paradigm with many appealing characteristics, such as emphasis on heavy machinery and heavy industry; so it was a paradigm taken from the Soviet model. But that paradigm, in turn, was a counter-paradigm; it was a counter-paradigm to the capitalist system in the West. But shortly thereafter, because the system did not work and also because of the arrogance of the Russians in their relations with Chinese and because of other strategic issues which alienated the two, China under Mao Zedong rejected that paradigm. Since China had rejected both the western capitalist system and the Soviet socialist system, Mao tried to put in an indigenous system. The indigenous system was a great leap forward, and so were the peoples' communes; in effect, this was another counter-paradigm, but it was now a counter-paradigm to a counter-paradigm.

In other words, it rejected now not only the original capitalist system but also the Soviet so-called socialist system, and that was of course very ill defined and very poorly conceived and there were tremendous economic losses in the first place.

The most important aspect of that disaster was the breakdown of the agricultural system, which created famine. I was in China at that time and we barely had meat more than once a month. That not only brought down the economic system, but it also caused a rejection of Mao Zedong's leadership. His legitimacy as a leader of economic growth in China was gone.

The attempts to criticize him and to reverse the situation were not acceptable to him, of course. The famous meeting at Lushan was a turning point, because he found almost everybody, with few exceptions, in the hierarchy of the Communist Party against him. That created a total crisis for him. He had to even make a self-criticism, and I was asked to listen to that self-criticism. I could not understand more than a third of his Hunanese accent, but it was an historic moment.

In order to recoup his losses and to try again to assume the leadership after the criticisms made by Liu Shaoqi, Peng Dehuai and the top leaders of the country, he launched the Cultural Revolution. The only ones that he could rely on for absolute support, strangely enough in this history, were the children, and the ultra-left elements in the party that now were left to control China.

I am afraid I have gone too far, but let me explain why I am giving this short history. First, it is to help you understand the psyche of the Chinese people today and why they behave the way they do, because it is not only a matter of the Communist Party, but it is the people of China. Their psyche is based upon history. It is a psyche of long years of greatness in culture.

Lorsqu'ils ont accédé au pouvoir en 1949, les Chinois, qui étaient en quête d'une structure de croissance, ont opté pour le régime soviétique, qui leur paraissait le plus facile, d'une part parce qu'ils avaient été rejettés par l'Occident, et d'autre part parce que le système soviétique était un paradigme qui comportait de nombreuses caractéristiques séduisantes, notamment l'importance qu'il accordait à la machinerie lourde et à l'industrie lourde. On a donc opté pour un paradigme inspiré du modèle soviétique. Mais en fait ce paradigme était un contre-paradigme. C'était un contre-paradigme du système capitaliste de l'Occident. Peu de temps après, en raison de la faillite du système, en raison de l'arrogance des Russes dans leurs rapports avec les Chinois et en raison d'autres frictions d'ordre stratégique qui les ont amenés à s'opposer, la Chine de Mao Zedong a rejeté ce paradigme. Étant donné que la Chine avait rejeté à la fois le système capitaliste occidental et le système socialiste soviétique, Mao a essayé d'instaurer un système indigène. Ce système indigène constituait un grand bond en avant, tout comme l'ont été les communes populaires. En fait, c'était un autre contre-paradigme, mais en l'occurrence le contre-paradigme d'un contre-paradigme.

En d'autres termes, il rejetait désormais non seulement le système capitaliste original, mais également le soi-disant système socialiste soviétique, et, bien entendu, ce paradigme étant très mal défini et très mal conçu, les pertes économiques au début étaient épouvantables.

L'aspect le plus important de ce désastre a été l'effondrement du système agricole, qui a provoqué la famine. J'étais en Chine à l'époque, et nous arrivions à peine à manger de la viande une fois par mois. Cela a entraîné non seulement l'effondrement du système économique, mais également la condamnation du leadership de Mao Zedong. Sa légitimité fondée sur la croissance économique chinoise s'était évaporée.

Bien entendu, il trouvait inacceptable qu'on tente de le critiquer et de renverser la situation. La fameuse réunion de Lushan fut un point déterminant, car il se retrouva presque tout seul, à quelques exceptions près, contre la hiérarchie du Parti communiste. Pour lui la crise était totale. Il a même dû faire son autocritique, et on m'a demandé d'écouter cette autocritique. Je ne comprenais pas le tiers de ce qu'il disait avec son accent hunanais, mais c'était un moment historique.

Pour récupérer ses pertes et essayer de reprendre la barre après les critiques de Liu Shaoqi, de Peng Dehuai et des principaux dirigeants du pays, il a lancé la révolution culturelle. Aussi étrange que cela puisse paraître dans cette histoire, les seuls sur lesquels il pouvait absolument compter, c'étaient les enfants, et les éléments ultra-gauchistes du parti qui assuraient désormais le contrôle de la Chine.

Je crains d'avoir été bien long, mais permettez-moi de vous donner mes raisons pour ce petit historique. Premièrement, il devrait vous servir à comprendre la psyché de la population chinoise aujourd'hui et les raisons de son comportement, car ce n'est pas seulement le fait du Parti communiste, mais de la population chinoise. Sa psyché se fonde sur l'histoire. Elle est le fruit d'une grande culture immémoriale.

Joseph Needham, a great Sinologist, one of the greatest in the world, has written volumes of books on this. He recorded the transfer of Chinese technology, Chinese science to the West, which made or helped make possible the modernization of Europe. Up to the 15th century, China was ahead of the world in naval supremacy. There were the famous seven trips to Southeast Asia by *Zheng He* with vessels so large that each of them could probably have carried both the *Nina*, *Pinta* and *Santa Maria* on its decks. Whole armadas of 10,000 visited all those countries, in each case not colonizing them but asking only for recognition of the Son of Heaven.

This type of pride and culture in history is deeply ingrained in the hearts of the Chinese people.

Around the 15th and 16th centuries, Europe sped ahead and this was a process of many major revolutionary changes in society. If China had gone through a renaissance, a Protestant Reformation, an intellectual and scientific revolution, the industrial revolution, that would have been quite different. China, with its humanistic traditions, would probably be among the foremost democratic countries in the world. China never went through that and the Confucian system did not allow it to go through those processes.

What happened after that during the first contact with the West in the middle of the 19th century was very unfortunate. Not only was there an invasion by superior British forces, but the invasion, from the Chinese point of view and certainly from a humanitarian point of view, was one of the most ignominious wars in history. The original struggle was caused by China's attempt to keep out contraband opium while the British tried to use the sale of contraband opium in order to buy Chinese silk and tea. That made a deep impression on the Chinese psyche. After that, of course, there were more and more incursions from France, the United States, Belgium — little Belgium — Holland, Germany, and finally Japan. All preyed on what they thought to be the dying carcass of ancient China.

That made a deep and lasting impression on the Chinese, and the relationship between China and the West became one of suspicion and fear. That is why the institutions of the West could not be implanted in China during that whole period of more than a century and a half, and it has a large bearing on China's relations with the western world today.

On top of that of course is the fact that the relationship with the West, with Europeans and Americans, during the early part of the 20th century did not encourage any more trust, especially because of what happened at the Versailles Treaty, where the western powers, despite Chinese protests, turned the province of Shantung not back to China but over to the Japanese. Immediately, there was an uproar that spawned the famous May 4th Movement, which tried to make a distinction between democracy and totalitarianism. It was a great intellectual movement that would probably have become a democratic movement, but instead it was divided into a left wing and a right wing, and the left wing became the founders of the Chinese Communist Party.

Joseph Needham, un grand sinologue, un des plus grands du monde, a écrit des volumes sur la question. Il y rappelle le transfert de la technologie chinoise, de la science chinoise, vers l'Occident, qui a rendu possible ou qui a aidé à rendre possible la modernisation de l'Europe. Jusqu'au XVe siècle, la Chine dominait le monde sur le plan de la navigation. Il y a eu les sept voyages célèbres vers l'Asie du Sud-Est de *Zheng He* avec des bateaux si énormes que chacun d'entre eux aurait probablement pu transporter sur ses ponts à la fois, la *Nina*, la *Pinta* et la *Santa Maria*. Des armadas de 10 000 bateaux ont visité tous ces pays sans les coloniser, mais simplement pour leur demander de reconnaître le Fils du Ciel.

Ce type de fierté et de culture historique est profondément ancré dans le cœur des Chinois.

Aux alentours des XV^e et XVI^e siècles, l'Europe a démarré, entraînant des changements révolutionnaires majeurs dans la société. Si la Chine avait connu une renaissance, une réforme protestante, une révolution intellectuelle et scientifique, la révolution industrielle, tout aurait été différent. La Chine, avec ses traditions humanistes, aurait probablement été parmi l'une des démocraties les plus avancées du monde. La Chine n'a jamais fait cette transition, et le confucianisme ne le permettait pas.

Ce qui est arrivé ensuite pendant le premier contact avec l'Occident, au milieu du XIX^e siècle, a été très dommage. Non seulement il y a eu une invasion de forces armées britanniques supérieures, mais cette invasion, du point de vue chinois, et certainement d'un point de vue humanitaire, a été l'une des guerres les plus ignominieuses de l'histoire. La querelle de départ a été provoquée par la tentative chinoise de mettre fin au trafic de l'opium alors que les Britanniques voulaient se servir de ce trafic comme monnaie d'échange pour acheter de la soie et du thé chinois. L'impression faite sur la psyché chinoise a été profonde. Après cela, bien entendu, il y a eu de plus en plus d'incursions de la France, des États-Unis, de la Belgique — de la petite Belgique — de la Hollande, de l'Allemagne et, pour finir, du Japon. Tous se précipitaient comme des oiseaux de proie sur ce qu'ils pensaient être la carcasse agonisante de la Chine ancienne.

L'impression sur les Chinois a été profonde et durable, et les rapports entre la Chine et l'Occident se sont transformés en peur et en suspicion. C'est la raison pour laquelle les institutions de l'Occident n'ont pu être implantées en Chine pendant toute cette période de plus d'un siècle et demi, et cela explique en grande mesure les relations de la Chine avec le monde occidental d'aujourd'hui.

Vient s'ajouter à cela, bien entendu, le fait que les relations avec l'Occident, avec les Européens et les Américains, pendant la première partie du XX^e siècle n'ont rien fait pour encourager la confiance, surtout à cause du Traité de Versailles, par lequel les puissances occidentales, en dépit des protestations chinoises, ont remis la province de Shantung non pas à la Chine, mais aux Japonais. Cela a immédiatement déclenché une tempête de protestations qui a donné naissance au célèbre Mouvement du 4 mai, dont l'objectif était de faire la distinction entre la démocratie et le totalitarisme. C'était un grand mouvement intellectuel qui aurait probablement pu devenir un mouvement démocratique, mais, au lieu de cela, il était divisé en aile gauche

I wish to state that these are factors that make it difficult not only for the communists but for the people of China to accept this change.

I had prepared a much longer speech, honourable senators, but I decided last night at midnight that I had better dump it, because it just is not possible to cover the ground in one meeting.

Honourable senators, this process of change has been as abrupt as it could possibly be. Nothing before 1979 had prepared the Chinese people for accepting, even in part, the western economic structure, or for accepting, God forbid, from the Marxist point view, the global market as part of the dynamics for change. This means of course that when such a sharply different system is applied to China, many things begin to happen. People's minds have to change. They have to reject all their former values in order to accept this one, including Confucian as well as Marxist values.

Secondly, new interest groups are immediately created, and we see them all over China now, many of them being the nouveau riche. How will those interest groups operate in a China that is democratic? When will we have the kind of middle class that will support a stable and effective democratic system?

These issues are so massive, so complex, that I believe the Chinese will never undertake the process which the West wants it to, which is to put democratic change ahead of economic change. We must be patient. We must look at our own history to see whether the process Europe and America went through — Europe especially, but America took over the institutions of Europe — would make possible a peaceful and effective way to enter into the modernization of China's political institutions.

In a sense that makes it possible for us to have the two aspects of relations to China joined together in the whole integrated position, and that would be a good thing for Canada's image. In other words, the moment we build an economic system that provides pluralism and a culture of democratic change, a desire to do that and a struggle for it must be an indigenous struggle. The moment we accept that, I think we have begun the process not only of economic growth but of China's movement to democracy and human rights.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Lin; what you have said is so interesting that, if I were to let the senators ask questions now, that would take all of the time. Therefore, I think we should hear the initial statements of the other members of the panel before going to questions.

Professor Potter, would you go next, please.

Professor Pitman B. Potter, Centre for Asian Legal Studies, Faculty of Law, University of British Columbia: Mr. Chairman, I also have cut down substantially the original plan for briefing notes.

et en aile droite, et l'aile gauche a fini par fonder le Parti communiste chinois.

Ce sont des facteurs qui rendent difficile l'acceptation de ces changements non seulement pour les communistes, mais pour les Chinois.

J'avais préparé un discours beaucoup plus long, honorables sénateurs, mais j'ai décidé hier soir à minuit que je ferais mieux de l'oublier, car il est tout simplement impossible de faire le tour de toute cette histoire en une seule réunion.

Ce changement a été aussi brutal qu'il pouvait l'être. Rien avant 1979 n'avait préparé les Chinois à accepter, même en partie, la structure économique occidentale, ou à accepter, Dieu nous en garde, du point de vue marxiste, la mondialisation comme élément de la dynamique de changement. Cela signifie bien entendu que lorsqu'un système aussi nettement différent est appliqué à la Chine, beaucoup de choses commencent à arriver. L'état d'esprit de la population doit évoluer. Il lui faut rejeter toutes ses anciennes valeurs pour accepter celles-là, y compris les valeurs tant confucéennes que marxistes.

Deuxièmement, de nouveaux groupes d'intérêts se constituent immédiatement et on peut les voir dans toute la Chine maintenant, notamment les nouveaux riches. Quel sera le comportement de ces groupes d'intérêts dans une Chine démocratique? Quand y aura-t-il une classe moyenne indispensable à un régime démocratique stable et efficace?

Ces problèmes sont si énormes, si complexes, que je crois que les Chinois n'entameront jamais le processus réclamé par l'Occident, à savoir donner au changement démocratique la priorité sur le changement économique. Nous devons être patients. Nous devons examiner notre propre histoire pour voir si le processus suivi par l'Europe et l'Amérique — l'Europe particulièrement, mais l'Amérique n'a fait que transposer les institutions européennes — permet d'espérer une modernisation pacifique et réaliste des institutions politiques chinoises.

D'une certaine manière, cela nous permet de réunir les deux aspects de nos relations avec la Chine dans un concept intégré, ce qui serait une bonne chose pour l'image du Canada. Autrement dit, la mise en place d'un système économique qui offre le pluralisme et une culture de changement démocratique doit être l'aboutissement des luttes et des aspirations de la population elle-même. Si nous l'acceptons, je crois que nous favoriserons non seulement la croissance économique, mais aussi le processus de démocratisation et de respect des droits de l'homme en Chine.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lin; ce que vous venez de nous dire est tellement intéressant que si je laissais maintenant les sénateurs vous poser des questions, nous n'aurions plus le temps pour rien d'autre. En conséquence, je crois qu'il serait préférable d'entendre les autres membres du groupe avant de passer aux questions.

Monsieur Potter, voudriez-vous prendre la suite, s'il vous plaît?

M. Pitman B. Potter, professeur, Centre for Asian Legal Studies, faculté de droit, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, j'ai aussi largement sabré dans ce que j'avais l'intention de vous dire.

I prepared a paper for the Joint Economic Committee of the Congress of the United States on the relationship between legal reform and economic change in China. I had that distributed to members of the committee this morning. Most of the substantive points on legal reform and its links to economic change in China are addressed in that paper, so with your permission I will not restate those.

I should like to focus on a few basic issues that are tied to ways in which China's law reforms have relevance for Canada's relations with China.

I should say as a matter of introduction that I started my interest in China as a Chinese history person in university and then did my graduate work in Chinese politics, so I am really a China person before I am a lawyer, but in any event that combination has given me an interest in the Chinese legal system and how it interacts with economic, social and political forces.

The first point I would make as a matter of preface is that it is important to recognize that business relations with China are not separated from other aspects of the relationship, just as within China business relations are not separate from other aspects of social and economic and political ties. It is most important to recognize that, particularly in the legal context.

I agree with the point made that it is presumptuous of Canadians and others of the European-North American tradition to insist on democracy in China. I completely agree with that. At the same time, however, we need to be cautious that economic growth itself is not a guarantee of the emergence of civil society or democracy, and the example I would give you is from China.

During the Qian Long era of the Qing Dynasty, China experienced economic growth of staggering proportions and it certainly did not lead to the emergence of civil society or democratic institutions. Similarly, 1,000 or so years previously the Sung Dynasty saw dramatic economic growth and dramatic urbanization, and that did not lead to the emergence of civil society or of democratic institutions.

Although it is certainly a reasonable position to take, and I basically agree that we should not be insisting that China adopt democratic principles today, at the same time we need to be cautious about assuming that economic growth will lead to democracy. The reason we should be careful about that assumption is tied directly to the points I should like to make about general approaches to the role of law in China, the implications of those approaches and what Canada can do to prepare itself to deal with those issues.

With respect to legal reform in China, it is critically important to recognize that China subscribes to what I refer to as a public law ideal. Law is a mechanism for managing society. Law is not seen as an instrument for empowering private individuals and interests. In fact, the record of legal reform over the last 15 years can be seen as a record of tension and conflict between tentative and halting approaches to recognize something resembling private rights in property and contract, for example, and an overwhelming

J'ai préparé pour le comité économique mixte du Congrès des États-Unis un document sur les rapports entre la réforme juridique et le changement économique en Chine. Je l'ai distribué aux membres du comité. La majorité des points importants de la réforme juridique et de ses liens avec le changement économique sont traités dans ce document; donc, avec votre permission, je n'y reviendrai pas.

J'aimerais me concentrer sur quelques questions fondamentales liées à l'incidence des réformes juridiques chinoises sur les relations du Canada avec la Chine.

En guise d'introduction, permettez-moi de vous dire que j'ai commencé à l'université à m'intéresser à l'histoire de la Chine et que j'ai fini par y étudier sa politique. Donc, je suis en vérité sinologue avant d'être juriste, mais cette combinaison m'a incité à m'intéresser au système juridique chinois et à son interaction avec les forces économiques, sociales et politiques.

En guise de préface, j'aimerais commencer par dire qu'il importe de poser comme principe qu'il ne faut pas distinguer les relations commerciales avec la Chine des autres relations, tout comme il ne faut pas distinguer en Chine les relations commerciales des relations sociales, économiques et politiques. C'est très important, tout particulièrement dans le contexte juridique.

Je pense aussi qu'insister, comme le font des Canadiens et d'autres champions de la tradition européenne et nord-américaine, sur la démocratisation de la Chine est présomptueux. Je suis tout à fait d'accord. En même temps, cependant, il faut savoir que la croissance économique n'est pas elle-même la garantie de l'émergence d'une société civile ou de la démocratie, et l'exemple vient de la Chine elle-même.

Pendant l'ère de Qian Long, de la dynastie Qing, la Chine a connu une croissance économique spectaculaire qui n'a certainement pas mené à l'émergence d'une société civile ou d'institutions démocratiques. De manière analogue, quelque 1 000 ans plus tôt, la dynastie Song a connu une croissance économique spectaculaire et une urbanisation spectaculaire qui n'ont pas non plus mené à l'émergence d'une société civile ou d'institutions démocratiques.

Bien que cette position ne soit pas déraisonnable — et sur le fond, je conviens de l'inopportunité d'insister pour que la Chine adopte aujourd'hui des principes démocratiques — en même temps il ne faudrait pas supposer que la croissance économique mène obligatoirement à la démocratie. La raison en est liée directement à certains principes dont j'aimerais vous entretenir concernant le rôle du droit en Chine, ses conséquences et ce que le Canada peut faire pour se préparer à affronter ces questions.

Pour comprendre la réforme juridique en Chine, il est essentiel de comprendre que la Chine souscrit à ce que je qualifierais d'idéal de droit public. Le droit est un outil pour gérer la société. Le droit n'est pas considéré comme un outil de pouvoir pour des particuliers ou des intérêts privés. En fait, le bilan de la réforme juridique des 15 dernières années peut être considéré comme un bilan de tension et de conflit entre des tentatives de reconnaissance de semblant de droit privé de propriété et de contrat, par

political and legal culture that denies the validity of those private rights.

I would suggest as well that this stems from an ideological tradition of Confucianism, which emphasizes the notion of virtue, which itself entrenches ideas about hierarchical and unequal relations between members of society, as Professor Lin noted a moment or so ago. That stands in very dramatic contrast to the natural law tradition of the West, which posits notions of equality in society and thus empowers private law rights.

In China the legal regime is seen as a mechanism for managing society by the state, and indeed the state is seen as responsible for the people, not responsible to the people. That is a very significant distinction and it explains a lot about what happens with legal institutions in China. Chinese traditional influences of Confucianism, hierarchy and virtue combine with Marxist-Leninist rhetoric on law as the instrument of the ruling class to create attitudes about law among the elite which put public obligations over private rights.

We are not making value judgments today; we are just describing the circumstances.

Another feature of the role of law in China is that law is fundamentally instrumentalist; it is an instrument for the enforcement of policy.

A third general approach is one that I and others refer to as formalism. This means that the articulation of policy goals in law are seen as tantamount to achievement of those policy goals.

I have listed a few examples and I will go through them briefly.

With respect to economic law in the People's Republic of China, the very notion that there is a category of law termed "economic law" is emblematic of the public law ideal. Economic law in China is taught as a category of law schools, and in the courts in China there are specific chambers of the courts with specialized jurisdiction for economic law issues. We ask, therefore, what is economic law? Economic law is the law by which the state regulates the economy. We might think of it as administrative law, but nonetheless in the Chinese context it is referred to as economic law.

The public law ideal in the context of economic law emphasizes law as articulating public obligations rather than private rights. If you look at the intellectual property law regime, the enforcement efforts in intellectual property give primary emphasis to public punitive sanctions as the basis for enforcing intellectual property rights and give very little attention, if any, to private compensatory remedies. If you go through each of the intellectual property laws in China, of which there are many, on patent, copyright and trademark, it will be seen that the bulk of these sanctions are public punitive sanctions.

Similarly in the securities market regulations, which have been given quite a bit of attention over the last five years or so, the provisions on information disclosure are primarily aimed at empowering state regulators, and they have very little to do with

exemple, et une culture juridique et politique écrasante qui nie la validité de ces droits privés.

J'ajouterais que cela découle également de la tradition idéologique du confucianisme, qui insiste sur la notion de vertu, qui elle-même avalise la notion de rapports hiérarchiques et inégaux entre les membres de la société, comme M. Lin le rappelait il y a un instant. C'est pratiquement le contre-pied de la tradition juridique occidentale, qui pose comme principe la notion d'égalité dans la société et avalise ainsi les droits privés.

En Chine, le régime juridique est considéré comme un outil de gestion de la société par l'État, et d'ailleurs l'État est considéré comme étant responsable de la population, et non pas responsable devant la population. C'est une distinction très importante et qui explique en grande partie le sort réservé aux institutions juridiques en Chine. Les influences chinoises traditionnelles du confucianisme, les notions de hiérarchie et de vertu combinées à la rhétorique juridique marxiste-léniniste sont devenues l'outil utilisé par la classe dirigeante pour donner aux obligations publiques la priorité sur les droits privés.

Nous ne portons pas de jugement de valeur aujourd'hui; nous décrivons simplement les circonstances.

Une autre caractéristique du rôle du droit en Chine, c'est que le droit est fondamentalement instrumentaliste. C'est un instrument d'exécution de la politique.

Une troisième caractéristique, c'est le formalisme, comme moi-même et certains de mes confrères l'appelons. Cela signifie que l'énoncé des objectifs politiques dans le droit est considéré comme étant en soi la réalisation de ces objectifs politiques.

J'ai une petite liste d'exemples que j'aimerais vous citer rapidement.

En matière de droit économique dans la République populaire de Chine, le fait même que le «droit économique» soit considéré comme une discipline juridique est emblématique de cet idéal de droit public. Le droit économique en Chine était enseigné comme une discipline des facultés de droit, et dans les tribunaux en Chine il y a des chambres qui n'entendent que des litiges de droit économique. En conséquence, nous nous demandons: qu'est-ce que le droit économique? Le droit économique est le droit dont se sert l'État pour réglementer l'économie. Nous pourrions penser que c'est la même chose que le droit administratif, mais dans le contexte chinois, on ne parle que de droit économique.

L'idéal de droit public dans le contexte du droit économique donne aux obligations publiques la priorité sur les droits privés. Prenons le régime de droit en matière de propriété intellectuelle. Dans ce domaine, il n'est pratiquement question que de sanctions publiques pour faire respecter le droit de propriété intellectuelle et pratiquement pas du tout de compensations privées. Il suffit de lire toutes les lois chinoises sur la propriété intellectuelle, et il n'en manque pas, sur les brevets, sur le droit d'auteur et sur les marques de commerce pour constater que la majorité des sanctions sont des sanctions publiques.

De manière analogue, la réglementation des marchés boursiers — à laquelle on s'intéresse d'un peu plus près depuis les cinq dernières années — en matière de divulgation vise surtout à aider les administrateurs publics dans leur travail, et très peu les

providing information to private market actors. There is a host of other examples, but the intellectual property regime and the securities market regime are two useful ones to reveal that the focus of regulation in China and the focus of law in China is on public obligations rather than private rights.

Instrumentalism of Chinese economic law is carried out in a way that shows that economic law is a mechanism for managing and enforcing economic policy. The consequences of economic law and economic law behaviour are viewed in terms of public welfare not in terms of private rights. So that, for example, in contract law it is quite common for the violation of a contract to lead to criminal sanctions. There has been a gradual, tentative and halting attempt to bring out a private law doctrine, and the examples I give in the briefing notes are the general principles of civil law which came out in 1986; they are the most recent — within the last three or four years — economic contract law revisions. But the institutions themselves remain in a public law mode.

I would suggest that an example of that is the continued use of the economic law category in law schools and in court organizations — the Economic Law Chambers.

I should suggest as well that, if you look at the case record in the Economic Law Chambers of the people's courts, the vast majority of cases are about bribery and corruption, which tells you how the term "economic law" was conceived.

I have asked numerous Chinese lawyers, economists and policy makers what is meant by the term "socialist market economy," and the diversity of opinions suggests that it is a very flexible term. Legislation supporting the policy of the socialist market economy is taken as evidence of the reality of a market economy. I would simply point you to the papers generated by the Ministry of Foreign Trade and Economic Relations in connection with China's application to accede to the GATT and now the WTO.

Similarly, the revisions to the economic contract law of 1993 emphasize the socialist market economy; essentially, they took out every single reference to "state plan", which had been in the 1991 version of that law, and replaced it with "state policy". That was taken as an indication or as evidence that China was moving to a market economy. If you have a state policy that is state-plan oriented, then merely replacing the word "policy" for "plan" does not change the economic reality. However, the presentation of the economic contract law as evidence of the emergence of a market economy seems to me to suggest evidence of formalism. I could give you many more examples, particularly in the areas of criminal law and procedure, human rights and women's rights, in particular.

What are the implications of this? One major implication is that law as it is in many societies is very much captured by bureaucratic politics; that competing political interests seek to

investisseurs. Il y a toute une série d'autres exemples, mais le régime de propriété intellectuelle et le régime du marché boursier sont deux exemples utiles pour montrer combien la réglementation en Chine et le droit en Chine donnent aux obligations publiques la priorité sur les droits privés.

L'instrumentalisme du droit économique chinois est tel qu'il montre que le droit économique est un outil de gestion et d'exécution de la politique économique. Les conséquences du droit économique et du comportement juridique et économique sont considérées en termes de bien-être public, et non pas en termes de droits privés. Si bien que, par exemple, en droit contractuel il est tout à fait courant que la violation d'un contrat aboutisse à des sanctions pénales. Il y a une tentative progressive et hésitante de mise en place d'une doctrine de droit privé, et les exemples que je donne dans mes notes d'information sont les principes généraux de droit civil qui ont été énoncés en 1986; ce sont les révisions les plus récentes — de ces trois ou quatre dernières années — de la Loi sur les contrats économiques. Mais les institutions elles-mêmes continuent à donner la priorité au droit public.

Comme exemple, je citerais l'enseignement du droit économique dans les facultés de droit et son utilisation dans les tribunaux spécialisés, les chambres de droit économique.

J'ajouterais également que si vous consultez les archives des chambres de droit économique des tribunaux populaires, la grande majorité des dossiers concernent les affaires de corruption et de pots-de-vin, ce qui vous donne une petite idée de la signification de ce «droit économique».

J'ai demandé à de nombreux juristes, économistes et décideurs chinois ce qu'ils entendaient par «économie de marché socialiste», et la diversité des opinions montre que c'est un terme très souple. La législation appuyant la politique d'économie de marché socialiste est utilisée comme preuve de la réalité d'une économie de marché. Je me permettrais simplement de vous renvoyer aux documents préparés par le ministère du Commerce international et des Relations économiques et accompagnant la demande d'adhésion de la Chine au GATT, et maintenant à l'OMC.

En même temps, les modifications à la loi sur les contrats économiques en 1993 donnaient la priorité à l'économie de marché socialiste; essentiellement, on a supprimé toute référence à la «planification d'état», qui figurait dans la version de 1991 de cette loi, et on a remplacé ces références par la «politique d'État». On a interprété cela comme un indice ou des preuves que la Chine se dirigeait vers une économie de marché. Si vous avez une politique d'État qui est fondée sur la planification d'État, le fait de simplement mettre «politique» à la place de «planification» ne change pas la réalité économique. Cependant, présenter la loi sur les contrats économiques comme preuve de l'émergence d'une économie de marché semble suggérer l'existence d'un formalisme. Je pourrais vous donner bien d'autres exemples, notamment en matière de droit et de procédure pénale, de droits de la personne et de droits de la femme, en particulier.

Quelles en sont les conséquences? Une grande conséquence découle du fait que cette loi, comme dans beaucoup de sociétés, est entourée de politiques gouvernementales; que des intérêts

control the process by which law articulates policy norms. That has implications for the continuity and stability of law.

For example, when the 1993 revisions of the Constitution were enacted they were specifically aimed at articulating the ideals of a socialist market economy. For that reason, the debates over the Constitution were quite heated in terms of policy preferences.

Another example is the 1986 bankruptcy law, which was held up in the National People's Congress Standing Committee by the chair of that committee, Peng Zhen, because Peng Zhen and his colleagues opposed the implications of the bankruptcy law for accountability of state enterprises and economic accountability of state enterprises. Therefore, in the law-making process, as in many other societies to be sure, because law is seen primarily as the articulation of an ideal, there is great competition to control the process of articulating that ideal.

A result of that is that bureaucratic organizations in China compete with each other for the power to issue rules, because by issuing a rule a bureaucrat organization then has power to interpret that rule and thus control the articulation of the ideal expressed in that rule. It is quite common in China for different bureaucratic ministries to issue their own rules about the same activity, whether it be economic contracts or intellectual property. There are competing bureaucratic institutions wanting to control that process of articulation of ideals and therefore issuing competing regulations. The dilemma for the foreign business person or foreign lawyer is: "Which regulations do we follow?" And it depends on which ministry you happen to be dealing with, but it does impede the role of bureaucratic regulations and legislation in giving predictability to business relations.

The second issue is in the area of enforcement, where attention is paid to formalistic or pro forma rather than substantive enforcement, where campaigns take priority over institutionalized regulation. I would suggest that the anti-corruption campaigns in China are a perfect example. China has enacted at least a dozen — that I am aware of — major national regulations on controlling corruption. I do not think there is any evidence to suggest that these are institutionally enforced at the local level, much less at the national level, and the treatment of former Beijing mayor Chen Xi Tong is a perfect example of the politicization of this through campaigns rather than the institutionalization of the process through organizations and through law.

Secondly, an emphasis, as I suggested previously, on public and punitive rather than private compensatory remedies is a character of the public law ideal. It increases the political cost of enforcing laws and legislation, so that when the central government enacts rules on intellectual property and then tells the provinces to enforce them, the mechanism for enforcement is punishment, but the political leaders of the province have personal, institutional and economic ties with the violators, so it is a very high political cost for them to impose those punishments. The cost, I would suggest, might actually be less if the emphasis on enforcement was compensatory remedies, because it actually is a market sustaining force and it might be easier to put across politically.

politiques opposés cherchent à contrôler le processus employé dans le cadre de cette loi pour établir des normes politiques. Cela a des conséquences au niveau de la cohérence et de la stabilité de la loi.

Par exemple, lorsque les révisions de la Constitution ont été adoptées en 1993, elles visaient à énoncer les idéaux d'une économie de marché socialiste. Pour cette raison, les débats sur la Constitution ont été très passionnés au plan des préférences politiques.

La loi sur la faillite de 1986 en est un autre exemple. Elle a été retenue au comité permanent du Congrès national populaire par le président du comité, Peng Zhen, car Peng Zhen et ses collègues s'opposaient aux conséquences de la loi sur la faillite au plan de la responsabilité générale et économique des entreprises d'État. Par conséquent, dans le processus législatif, et comme bien d'autres sociétés, comme la loi est perçue comme étant principalement l'énoncé d'un idéal, on lutte pour contrôler le processus qui vise à énoncer cet idéal.

Par conséquent, les organismes gouvernementaux en Chine se disputent le pouvoir d'émettre des règles, car, en faisant ainsi, l'organisme gouvernemental a le pouvoir d'interpréter la règle, et donc de contrôler la façon dont l'idéal est énoncé. Il est assez courant en Chine de voir des ministères émettre leurs propres règles sur la même activité, qu'il s'agisse de contrats économiques ou de propriété intellectuelle. Il y a des institutions rivales qui veulent contrôler ce processus pour énoncer des idéaux et qui émettent des règlements contradictoires. Le dilemme pour les gens d'affaires ou les juristes étrangers consiste à savoir quel règlement suivre. Cela dépend du ministère avec lequel on fait affaire, et les règlements gouvernementaux ainsi que les lois ne peuvent pas servir à assurer l'aspect prévisible des relations d'affaires.

La deuxième question porte sur la mise en application, où l'on met l'accent sur l'application formaliste, pro forma, au lieu de mettre l'accent sur l'application effective, où les campagnes ont la priorité sur les règlements institutionnalisés. Je dirais que les campagnes contre la corruption en Chine constituent un exemple parfait. À ma connaissance, la Chine a adopté au moins une dizaine de grands règlements pour lutter contre la corruption. Je ne vois pas de preuves que ces règlements sont mis en application au niveau local, et encore moins au niveau national, et le traitement de l'ancien maire de Beijing, Chen Xi Tong, est un exemple parfait de cette politisation par les campagnes à la place de l'institutionnalisation du processus par les organismes et la loi.

Deuxièmement, comme je l'ai mentionné plus tôt, le fait de mettre l'accent sur le recours public et punitif plutôt que privé et compensatoire est une caractéristique de l'idéal de droit public. Cela augmente le coût politique de l'application des lois, de sorte que lorsque le gouvernement central adopte des règles sur la propriété intellectuelle et demande ensuite aux provinces de les mettre en application, l'outil utilisé pour faire respecter ces règles, c'est le châtiment. Les leaders politiques des provinces ont des liens personnels, institutionnels et économiques avec ceux qui violent les lois; donc, imposer ce châtiment entraîne des coûts politiques très élevés. D'après moi, les coûts pourraient être moins élevés si on mettait l'accent sur le recours compensatoire, car en

Finally, the enforcement is selective based on political and bureaucratic priorities, and that is where I would suggest there is a major intersection of human rights issues and business conditions. Frankly, the committee might be interested to pursue this. If you look at the pattern of behaviour in China with respect to human rights and the pattern of behaviour in China with respect to business conditions, you will see a very close parallel of improvements and declines. The reason for that is that the very norms of political and legal behaviour that relate to abuses of human rights and the ignoring China's own laws on criminal procedure, for example, or its own commitment to international human rights treaties, relate to business relations; you will see a similar pattern of abuses of business relations, with corruption and unpredictable and arbitrary government decision-making and lack of transparency. I would suggest that this is an area where the political and bureaucratic priorities that govern enforcement affect both business and other issues.

In addition, the instrumentalism, the formalism and the public law ideal have a significant impact on a general lack of transparency in government decision-making. As I suggested, those ideals create a political and legal culture in which the government is responsible for, but not responsible to, its constituents. Unfortunately, in government decision-making transparency is not seen as permitting meaningful participation in the rule-making process. If we see the Chinese efforts to comply with WTO transparency requirements over the past few years, it has focused merely on the publication of laws and regulations. There has been very little opportunity for input by interested parties into rule-making. The example I would give is the proposed limits on foreign lawyers hiring domestic lawyers in their law firms. This has been ruminating around the Ministry of Justice for quite a long time and was issued or announced at the end of last year. To no one's real surprise it has now been shelved indefinitely, although there was an effort to float the idea in the actual rule-making process where there is precious little input.

Another example is where the Ministry of Electronics Industry had authority to draft regulations on the copyright protection of computer software. Although there were a number of pro forma meetings with foreign businesses those meetings had the role of announcing to foreign businesses what was going to happen rather than seeking input.

I suggest that the lack of transparency in government decision-making — in the input to the rules and regulations and in the accountability of government officials — combined with a general drive toward rent-seeking breeds corruption at the government level. That issue has been recognized by the Chinese government repeatedly over the last 15 years, indeed over the last several hundred years.

réalité il soutient le marché, et c'est plus facile à faire accepter au plan politique.

Enfin, la mise en application dépend des priorités politiques et bureaucratiques, et c'est précisément là que l'on peut trouver une jonction importante entre les questions des droits de la personne et la conjoncture commerciale. Les membres du comité voudront sans doute développer cet aspect-là. Si l'on met en regard le comportement de la Chine en matière de droits de la personne et son comportement pour ce qui est de la conjoncture commerciale, on constate que les choses s'améliorent ou s'enveniment simultanément dans un cas comme dans l'autre. Cela s'explique du fait que ce sont ses relations commerciales qui dictent à la Chine la norme de comportement politique et juridique en matière de droits de la personne, et c'est ce qui pousse la Chine à passer outre à la procédure pénale que lui dictent ses propres lois ou à violer les traités internationaux sur les droits de la personne auxquels elle choisit elle-même d'adhérer. Dans les relations commerciales, la corruption, des décisions intempestives et arbitraires de la part du gouvernement et le manque de transparence constituent le pendant de ce genre d'abus. Selon moi, les priorités politiques et bureaucratiques qui gouvernent la mise en application ont une incidence dans le domaine commercial comme dans les autres.

En outre, l'instrumentalisme, le formalisme et l'idéal de droit public constituent les principaux obstacles au manque de transparence dans les décisions du gouvernement. Comme je vous le disais, ces idéaux créent une culture politique et juridique selon laquelle le gouvernement a la responsabilité de ses administrés, mais n'est pas responsable devant eux. Malheureusement, s'agissant des décisions prises par le gouvernement, la transparence ne va pas pour les Chinois jusqu'à permettre une participation significative au processus de formulation des règles. Depuis quelques années, tous les efforts de la Chine pour se conformer aux exigences de transparence imposées par l'OMC se sont bornés à la publication des lois et des règlements. Les parties concernées ont eu très peu à dire dans l'élaboration des règles. En guise d'exemple, je citerais les limites que l'on se propose d'imposer à l'embauche d'avocats par des firmes étrangères. Le dossier a circulé au ministère de la Justice fort longtemps, et la proposition a été annoncée à la fin de l'année dernière. Personne ne s'est étonné quand le dossier a été mis au rancart, même si l'on constate un effort pour lancer l'idée lors du processus de réglementation au cours duquel les interventions sont très minces.

Autre exemple: le ministère de l'Industrie électronique détenait le pouvoir de prendre des règlements visant à protéger le droit d'auteur dans le cas des logiciels informatiques. Même s'il y a eu certaines réunions pour la forme avec les représentants d'entreprises étrangères, on s'est borné à y annoncer comment les choses se passeraient, et on n'a pas sollicité l'opinion des participants.

Selon moi, la corruption que l'on rencontre au niveau du gouvernement s'explique précisément par le fait que les décisions qu'il prend ne sont pas transparentes — aucune participation extérieure à l'élaboration des règlements et aucune responsabilisation des fonctionnaires — et à cela s'ajoute l'appât du gain. Depuis 15 ans, le gouvernement chinois a reconnu cela à maintes reprises, et en fait cela fait des centaines d'années que cela dure.

Another aspect of transparency is the financial paper and what it represents. As China's economy develops there is an increased emphasis on relying on corporate statements and financial paper to understand the reality of the economic strength and financial conditions of companies in China, and I would suggest that the reporting is still a long way from being transparent.

In addition, there are issues of institutional regularity where we need to have some level of assurance of effective and enforceable dispute resolution mechanisms in particular, and this is one example. In the last few years an arbitration law has been in force in China which empowers local governments to establish local arbitration committees at the provincial level. These committees are part of a broader pattern of institutional competition to capture a market, make dispute resolutions and capture the fees generated by that. The courts are involved as well, and this institutional competition may ultimately lead to an improvement in these institutions. Nonetheless, the fact that the arbitral institutions are essentially part of the same governments that are approving business transactions as part of a larger regulation of the market economy does raise questions about their impartiality and political independence.

A second aspect of the dispute resolution area where we need predictability and transparency in institutions is enforcement of arbitral and judicial decisions, and in particular the recognition and enforcement of international arbitral agreements pursuant to the New York Convention to which China is a party. Suffice it to say that China's record on that is less than consistent. We can go into that in detail. The Revpower case is of particular interest.

This leads to a final implication of the dynamics of public ideal instrumentalism and formalism, and that is China's compliance with international agreements such as bilateral tax treaties, investment treaties, the WTO, and so on. I would suggest that the emphasis on formalism leads to a disjunction between the text and the enforcement of agreements.

With respect to the WTO, it is important to recognize that the circumstances in China may make it difficult, if not impossible, for the central government actually to ensure enforcement of that agreement. The authority and power that the central government has in the regions is simply limited. I would also suggest that the GATT and WTO are based on a European ideal of the nation-state system which, frankly speaking, does not apply to China and has never applied to China and is unlikely to apply to China any time in the near future. So when we look at China's agreement to international treaties, we should really be questioning the issue of whether China is in a position to enforce these things.

These are a number of the implications that stem from these general characteristics of the Chinese legal culture.

Pour qu'il y ait transparence, les papiers de financement et ce qu'ils contiennent sont nécessaires. Au fur et à mesure que l'économie de la Chine se développe, on met d'avantage l'accent sur les bilans financiers et sur les papiers de financement dans le but de mesurer la puissance économique et de cerner les conditions financières des entreprises chinoises. Selon moi toutefois, le but est loin d'être atteint sur le plan de la transparence.

De plus, nous devons pouvoir compter sur des dispositions institutionnelles nous garantissant notamment des mécanismes de règlement des différends efficaces et gérables. En voici un exemple. Depuis quelques années, il existe en Chine une loi qui donne aux administrations locales le pouvoir d'établir des comités d'arbitrage locaux au palier provincial. Ces comités font partie d'un vaste plan de concurrence institutionnelle visant la mainmise sur un marché, et il leur appartient de résoudre les différends et d'accaparer les droits afférents. Les tribunaux s'en mêlent également, et cette concurrence institutionnelle pourrait très bien déboucher sur une amélioration de ces institutions. Néanmoins, le fait que ces organismes d'arbitrage soient parties intégrantes des mêmes gouvernements qui approuvent les transactions commerciales suivant le cadre général de réglementation de l'économie de marché permet de douter de leur impartialité et de leur indépendance politique.

En matière de règlement des différends, il nous faut pouvoir compter sur des institutions prévisibles et transparentes au moment de l'exécution des décisions judiciaires et arbitrales. Songeons en particulier au respect et au développement des accords internationaux arbitraux conclus en conformité avec la Convention de New York à laquelle la Chine adhère. Je me bornerai à dire que la Chine n'a pas été très assidue à cet égard. Nous pourrions en parler plus en détail, l'affaire Revpower présentant un intérêt particulier.

Cela m'amène à parler d'une dernière conséquence de cette dynamique entre l'instrumentalisme, le formalisme et l'idéal de droit public. Il s'agit en effet de la façon dont la Chine s'est conformée aux accords internationaux, comme les conventions fiscales, les traités sur les investissements, la Convention de l'OMC, et cetera. Le fait que la Chine s'attache tant au formalisme entraîne une fracture entre le texte et la mise en œuvre des accords.

Dans le cas de l'OMC, il est important de reconnaître qu'étant donné les conditions particulières de la Chine il peut être difficile, voire impossible, qu'un gouvernement central puisse même songer à mettre en œuvre cet accord. Le gouvernement central n'a qu'un pouvoir très limité dans les régions. En outre, il faut dire que le GATT et l'OMC s'appuient sur l'idéal européen de l'État-nation, qui, tant s'en faut, est tout à fait étranger à la Chine, l'a toujours été, et le sera encore sans doute pour longtemps. S'agissant des traités internationaux auxquels la Chine adhère, on devrait s'interroger pour savoir si la Chine a vraiment les moyens de les mettre en œuvre.

Il y a certaines conséquences qui découlent des caractéristiques générales de la culture juridique chinoise.

What can Canada do? This part of the outline is fairly limited because there is a limited amount of things we can do. First is better understanding. I believe very strongly that engagement and openness are critical to Canada's interests and to Canada's relations with China. It will not help the Chinese, it will not help the Canadians, for us to try to close China or ignore China. China is a force in the world and openness and understanding are essential.

On that issue I would contrast circumstances in Burma with circumstances in China. Burma has largely been closed to the outside world over human rights issues and the situation has not got much better. China is a country that has been open to the outside world certainly since the late 1970s, and the changes in the quality of people's lives and in the extent of openness, to give them credit, are substantial.

Openness is important, but at the same time we need to build the tools in Canada to take advantage of that openness, to understand that society better.

First is resources in language training. There is no substitute for language training in studying China. That is the bottom line. High school training in Chinese, college level training programs in Chinese, programmes for Canadian students to study language in China are essential to providing or to developing a core of individuals who can understand China well and serve Canada's interests.

Second is resources on research in China. Most of what we know about China comes from research that is taking place in a number of major cities in China and a number of selected model counties. We know very little about what goes on in China and that is made more difficult by the fact we are inundated with information. We have information overload and have not developed the tools to work with that information. I would suggest we need to emphasize better understanding through more attention to language training and more attention to research.

At the same time, we have to have a willingness to engage. I would completely agree that we should not engage in abstract moralizing. I do not think we should be insisting that China realize democracy immediately, but at the same time, when China enacts laws which purport to grant procedural rights to people in the context of criminal defence, in the context of human rights, in the context of the rights of women, it is fair to expect China to live up to those ideals.

There should be a willingness to reject double standards. China is an important country. China has a unique culture. At the same time, however, China has agreed to perform certain obligations and abide by certain norms and it is not unreasonable or untoward to expect China to live up to that.

Que peut faire le Canada? Vous ne trouverez pas grand-chose là-dessus dans mon texte, car les moyens sont limités. Tout d'abord, il faudrait une meilleure compréhension de la Chine. Je pense sincèrement que le contact et l'ouverture sont des éléments cruciaux pour la promotion des intérêts du Canada et de ses relations avec la Chine. Nous n'aiderons pas les Chinois, nous n'aiderons pas les Canadiens, si nous nous fermons à la Chine, si nous ignorons la Chine. La Chine est une puissance mondiale, et il est essentiel de faire preuve d'ouverture et de compréhension à son endroit.

À ce propos, permettez-moi d'opposer la situation de la Birmanie et celle de la Chine. À cause de violations des droits de la personne, le monde extérieur s'est essentiellement détourné de la Birmanie, et la situation ne s'y est pas améliorée. Depuis la fin des années 70, la Chine est ouverte sur le monde extérieur, assurément, et on constate que l'évolution de la qualité de vie des gens et l'ouverture du pays lui-même sont substantielles, et il faut reconnaître à la Chine ce mérite-là.

L'ouverture du pays est capitale, mais au Canada, il nous faut avoir les outils nécessaires pour saisir l'occasion qu'elle offre, pour mieux comprendre la société chinoise.

D'abord et avant tout, il y a la langue. Pour étudier la Chine, la connaissance de la langue est incontournable. Elle est primordiale. Il est capital d'enseigner le chinois dans les écoles secondaires et les collèges, de prévoir des programmes permettant à des étudiants canadiens d'étudier la langue en Chine, si nous voulons constituer une masse critique de gens qui comprendront la Chine et pourront servir les intérêts du Canada.

En deuxième lieu, il y a la recherche sur la Chine. L'essentiel de ce que nous connaissons sur la Chine provient de recherches auxquelles on se livre dans certaines grandes villes chinoises et dans un certain nombre de comtés modèles. Nous connaissons très mal ce qui se passe en Chine, et notre ignorance est d'autant plus déplorable que nous sommes inondés de renseignements. Nous sommes très renseignés, mais nous n'avons pas les outils voulus pour utiliser ces informations. Nous devons donc mettre l'accent sur une meilleure compréhension de la Chine grâce à une intensification de la formation linguistique et grâce à une rerudescence d'intérêt pour la recherche.

En même temps, il faut que nous souhaitions avoir des contacts avec la Chine. Je reconnais d'emblée que nous ne devrions pas nous ériger en moralisateurs. Je ne pense pas que nous devrions exiger que la Chine se démocratise immédiatement, mais il faut s'empêtrer de reconnaître que quand elle adopte des lois annonçant que désormais, en matière pénale, en matière des droits de la personne, de droits des femmes, ses citoyens pourront compter sur des règles de droit de procédure, la Chine pourra très bien respecter ses engagements.

Il devrait y avoir une volonté de rejeter le principe de deux poids, deux mesures. La Chine est un pays important. Elle a une culture unique. Par contre, la Chine a convenu de respecter certaines obligations et certaines normes, et il n'est pas déraisonnable ni inopportun de s'attendre à ce que la Chine s'y conforme.

If there is a tendency to try to dichotomize between China the virtuous and China the demonized violator of rights, it is really the Chinese who try to enforce that dichotomy by trying to compel foreign companies and governments not to raise questions and criticisms about China's human rights record. Look what happened recently in the Disney case, where they are making a movie about Tibetan Buddhism and the Chinese government says, "You cannot do that because it is unfriendly to China." It is the Chinese who are trying to force that dichotomy on us.

I would suggest that it is important to recognize the important contributions that China and Chinese culture make to the world; at the same time it is not necessarily helpful to continue to hold to a double standard. We need to combine respect for sovereignty and respect for Chinese culture — which is what got me interested in China to begin with — but also expectations about the need for compliance with international standards. This has to do with the enforcement of agreements that China has concluded — for example, the New York Convention on the recognition and enforcement of foreign arbitral awards and human rights agreements.

In this area we need to help clarify the issues. It is not a question of imposing western norms on China. It is a question of suggesting to China that they have agreed with certain international treaties, so let us see those treaties enforced. They have enacted a law on the rights of women which is intended to implement the convention on elimination of all forms of discrimination against women; so it does not seem unreasonable, in fact it is important, to see institutions built to see those laws and norms effected.

We want to support institutions that have the potential to address issues of enforcement. I would suggest that these issues are not all together foreign and all together alien to both the Chinese elite and the Chinese intellectual classes, which are not completely the same but are somewhat the same.

We saw efforts to build legal institutions in late Imperial China. We have seen efforts to build legal institutions in Republican China of the 1930s. I would say the mixed court in Shanghai had its imperialist problems but revealed the capacity and the interest on the part of Chinese legally trained intellectuals to pursue what looked like formal legal institutional norms.

I do not think this is planting seeds on infertile soil. In fact, there is quite a lot of receptivity to these kinds of issues.

In the area of engaging with China it is important to engage, it is important to avoid abstract moralizing, but nonetheless to expect China to live up to its international and domestic obligations and also to support the institutions that have the potential to address those issues.

I apologize if I have gone on longer than I should have. I have attempted to address a number of questions about general issues in Chinese legal and political culture, about the public law ideal, obligations over private rights, the implications for various aspects of Chinese legal behaviour, both domestically and internationally, and also some of the points that Canada can focus on in order to manage that relationship better.

S'il y a une tendance à faire la distinction entre la vertueuse Chine et la Chine démoniaque violatrice des droits, c'est vraiment la faute des Chinois, qui forcent les sociétés et gouvernements étrangers à ne pas poser de questions et à ne pas critiquer la Chine pour son manque de respect des droits de la personne. Prenons l'exemple récent de l'affaire Disney, qui a trait au tournage d'un film sur le bouddhisme tibétain. Le gouvernement dit: «Vous ne pouvez pas faire cela, car c'est faire preuve d'hostilité envers la Chine.» Ce sont les Chinois qui nous imposent cette dichotomie.

Il faut admettre que la Chine et les Chinois ont fait des contributions majeures sur le plan mondial; par contre, il n'est pas vraiment avantageux de continuer d'avoir deux poids, deux mesures. Il doit y avoir une combinaison de respect pour la souveraineté et de respect pour la culture chinoise — ce qui a, d'ailleurs, piqué mon intérêt — mais aussi des attentes en ce qui concerne l'observation des normes internationales. Cela inclut l'application des ententes signées par la Chine, par exemple, la Convention de New York pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères et les ententes sur les droits de la personne.

Il faudrait apporter des précisions. Il ne s'agit pas d'imposer à la Chine des normes occidentales. Il s'agit de lui rappeler qu'elle a conclu des traités internationaux et qu'on aimerait que ces traités soient respectés. La Chine a adopté une loi sur les droits des femmes dont le but est de mettre en oeuvre la convention sur l'élimination de toute forme de discrimination contre les femmes; il n'est donc pas déraisonnable, en fait il est important, de s'assurer que des institutions soient créées pour veiller au respect de ces lois et normes.

Nous voulons appuyer les institutions qui pourraient s'occuper des questions entourant la mise en application des mesures. Ces questions ne sont pas entièrement étrangères à l'élite chinoise ni aux groupes intellectuels, chinois qui ne sont pas identiques, mais semblables.

À la fin de l'époque impériale chinoise, on a créé des institutions juridiques. On a constaté la même chose pendant les années 30, à l'époque de la Chine républicaine. Le tribunal mixte de Shanghai a eu ses problèmes impérialistes, mais a fait la preuve que les juristes chinois avaient la capacité et l'intérêt voulus pour continuer sur la voie des normes juridiques institutionnelles et officielles.

Ce n'est rien de nouveau. En effet, ils semblent prêts à aller de l'avant sur ces questions.

Si on veut établir des liens avec la Chine, il est important de tenir des dialogues, d'éviter de leur faire des leçons de morale, mais il faut quand même s'attendre à ce que la Chine respecte ses obligations nationales et internationales et s'attendre à ce qu'elle appuie les institutions susceptibles de régler ces problèmes.

Je m'excuse si j'ai dépassé le temps qui m'était accordé. J'ai essayé d'aborder plusieurs questions générales concernant la culture politique et juridique de la Chine, l'idéal de droit public, la priorité des obligations sur les droits privés, les conséquences des changements juridiques en Chine, sur les plans national et international, et aussi certains enjeux bien précis que le Canada pourrait étudier à fond pour améliorer ses relations avec la Chine.

The Chairman: We will now turn to Mr. Patrick Brown.

Mr. Brown: Mr. Chairman, I am honoured to share a table with Dr. Lin and Professor Potter. Journalists are supposed to know a little about a lot, and today I find myself in somewhat intimidating company sitting with people who know a lot about a lot.

I would like to state a couple of points from my experience of China. To a certain extent the press is held responsible for continually drawing attention to human rights in China. I do not think we would be doing that if it were not an important issue. Certainly, from my point of view the issue is not to say one should or should not do business in China unless it is tied to human rights. They are not, as has been said by several participants, mutually exclusive concerns.

There is a very interesting man in Hong Kong, John Kamm, who has been doing business with China for a quarter of a century, first as a representative of a petrochemical company and then on his own hook. He has been instrumental in drawing the attention of the Chinese government to the desirability of paying attention to some of these issues without in any way compromising his business interests, and he has very interesting things to say about how business can advance the cause of a civil society in China without getting into a confrontational lecturing position which never works with China.

I spent quite a lot of time with Wei Jing Sheng, who is China's leading dissident. He is back in prison facing another 14 years, having already served 14.5 of a 15-year sentence for the crime of having said, when Deng Xiaoping was consolidating his power and was permitting the expression of opinion through the institution known as the Democracy Wall, where people could put up posters and letters and there was this great outpouring of views, that for modernization of things like agriculture, industry, technology all well and good, but if we do not also pay attention to democracy then we are doomed to fail and that Deng Xiaoping — and he named Deng Xiaoping by name and that was probably the crime for which he is being punished to this day — is in danger of becoming a dictator. If he were imprisoned, he would rest his case on that. Well, he was. I met him the night he got out and I asked him if he had changed his views; he said indeed no, and repeated them, and that is why he is back in prison today.

What he is not saying is that China should have immediate democracy. He is not saying that China should have a free and fair election tomorrow on the parliamentary model and that there should be MPs for Shanghai and the islands sitting in the Great Hall of the People. That is not his point. His point, as Dr. Lin has so eloquently said, the whole scope of Chinese history and civilization is such as to have brought us to where we are, and if we want to move forward in a way that does not include chaos then there has to be some attention paid to this.

I deem there not to be a huge thirst for democracy in the parliamentary sense in China. I did not see that when I was there on assignment for the first time in 1989 during the early part of

Le président: Nous passerons maintenant à M. Patrick Brown.

M. Brown: Monsieur le président, c'est un honneur pour moi d'être à la même table que M. Lin et M. Potter. Les journalistes sont censés en savoir un peu sur tout, et aujourd'hui je me sens un peu intimidé d'être entouré de gens qui en savent beaucoup sur beaucoup.

Je voudrais parler un peu de mon expérience en Chine. Les journalistes sont accusés dans une certaine mesure de continuellement attirer l'attention de la population sur les droits de la personne en Chine. Je ne crois pas que nous le ferions si ce n'était pas une question importante. À mon avis, il n'est pas question de dire qu'une entreprise devrait traiter ou non avec la Chine à moins qu'il n'y ait des engagements en matière de droits de la personne. Ce ne sont pas des questions qui s'excluent l'une l'autre, comme l'ont dit plusieurs participants.

Un homme très intéressant de Hong Kong, M. John Kamm, a fait des affaires avec la Chine pendant 25 ans, d'abord à titre de représentant d'une entreprise pétrochimique, et ensuite pour son compte. Il a contribué à attirer l'attention du gouvernement chinois sur la nécessité de faire attention à certaines de ces questions, sans toutefois compromettre ses intérêts commerciaux, et il a fait des constatations très intéressantes concernant les moyens de faire avancer une société civile en Chine sans avoir recours à des confrontations qui seraient toujours inefficaces en Chine.

J'ai passé beaucoup de temps avec Wei Jing Sheng, le principal dissident en Chine. Il est de retour en prison pour purger une peine de 14 ans, après avoir déjà purgé 14,5 ans d'une peine de 15 ans pour avoir dit aux gens où ils pouvaient mettre des affiches et des lettres, au moment où Deng Xiaoping consolidait son pouvoir et permettait la liberté d'expression par l'entremise d'une institution qu'on appelle le Mur de la démocratie. Toutes sortes de personnes ont exprimé leurs points de vue en disant que si on voulait moderniser des domaines tels que l'agriculture, l'industrie et la technologie, il fallait aussi tenir compte des facteurs démocratiques, sinon on était condamné à l'échec, et que Deng Xiaoping — et il a nommé Deng Xiaoping par son nom, et c'est probablement le crime pour lequel il est encore puni — risquait de devenir un dictateur. S'il était emprisonné, cela en vaudrait la peine. Eh bien, il a été envoyé en prison. Je l'ai rencontré le soir où il a été libéré et je lui ai demandé s'il avait changé d'opinion; il a dit non, et a répété ses propos, et c'est pourquoi il est encore en prison aujourd'hui.

Ce qu'il ne dit pas, c'est que la Chine devrait avoir une démocratie immédiatement. Il ne dit pas que la Chine devrait tenir demain des élections libres et équitables qui se feraient conformément au modèle parlementaire et qu'il devrait y avoir des députés pour Shanghai et les îles au Palais du peuple. Ce n'est pas pour cela qu'il lutte. Comme l'a si bien dit M. Lin, la Chine a toute une histoire et une civilisation, et si on veut aller de l'avant d'une manière non chaotique, il faudrait être prudent.

Je ne crois pas que la Chine veuille désespérément une démocratie. Ce n'était pas mon impression lorsque j'y suis allé la première fois en 1989, au début du mouvement étudiant; le peuple

the student movement; people were not demanding elections tomorrow. In fact the biggest demonstration in May of 1989 was for the retraction of an editorial that appeared in the *People's Daily*, which denounced the students as counterrevolutionaries, and the citizens of Beijing in vast numbers, 2 or 3 million, came out in support of the students because they thought it was unfair that the students should be considered counterrevolutionary for calling for an end to corruption and official dishonesty and economic policies which were leading to the falling behind of large sectors of the population while party officials were getting rich.

Those circumstances prevail today. There is a thirst for fairness and justice and that is what Professor Potter was saying was key to that, that it is justice rather than democracy that people want. For a country that has had so little justice over the millennia in its government there is an intense sensitivity to injustice among individuals.

As China opens up and changes, one phenomenon is the hot line. Many institutions set up hot lines which people can phone up. There is a women's organization in Beijing that opened a women's hot line, and I went to see it when it was in operation for the first time. The number is published in the newspapers and confidentially you can call in and discuss your problem with their counsellors. I was sitting listening to these calls coming in, with the callers not knowing that there was a foreign journalist and party officials listening in. They were talking anonymously to another woman. You could have sold me tickets to that for weeks to come, because I very rarely had the opportunity to hear totally unfiltered opinions from Chinese people. Normally, they would not speak unguardedly to me because of the way I look or appear to represent.

It was striking how people would talk openly about their personal problems, problems with society, problems with the bus, problems with the county officials. People feel that justice or the administration of the country is utterly arbitrary and is in the hands of individuals, as opposed to being a system of law. The popularity throughout Chinese society of the television program *Justice Pao* which can be seen here in Vancouver on Fairchild Television is evidence of that. It is about an impartial incorruptible judge, and he is more popular than *Baywatch*.

I raise that as an issue to say that it is not parliamentary democracy people are demanding, but that there is a huge thirst for justice in a country where a peasant's income can be around \$100 a year and the local policeman is riding around in a car with dark windows that it would take that peasant roughly 2.5 millennia to afford, if he saved his entire income.

Another point is the issue of legitimacy that was brought up. Mao Zedong had a certain legitimacy by having seized power through revolution. There is the idea of the mandate of heaven, the idea of an apostolic succession which comes down to Deng Xiaoping as a long marcher; he has a reason to have been the supreme leader. He has no titles. He is the Honorary President of

ne réclamait pas des élections pour le lendemain. En fait, le but de la plus grande manifestation de mai 1989 était la rétractation d'un éditorial paru dans le journal *People's Daily*, qui dénonçait les étudiants comme étant des contre-révolutionnaires, et des citoyens de Beijing en très grand nombre, deux ou trois millions, sont venus appuyer les étudiants, car ils trouvaient injuste que les étudiants soient considérés comme des contre-révolutionnaires pour avoir réclamé qu'on mette fin à la corruption, à la malhonnêteté des autorités et aux politiques économiques qui négligeaient de larges secteurs de la population tandis que les cadres du parti s'enrichissaient.

On retrouve les mêmes circonstances aujourd'hui. Il existe une soif d'équité et de justice, et, comme le disait M. Potter, les Chinois veulent la justice plutôt que la démocratie. Les gouvernements au cours des derniers millénaires ont fait preuve de si peu de justice que la population est excessivement sensible à l'injustice.

La Chine s'ouvre et change, et l'un des phénomènes que l'on constate est celui des lignes ouvertes. Bon nombre d'établissements mettent en place des lignes ouvertes pour les gens. Il y a à Beijing une organisation féminine qui a créé une ligne ouverte pour les femmes. Je me suis rendu sur place lorsque cette ligne a été inaugurée. Le numéro de téléphone est publié dans les journaux; les gens peuvent téléphoner de façon confidentielle et discuter de leurs problèmes avec des conseillers. J'étais là, j'écoutais les appels; les gens qui appelaient ne savaient pas qu'il y avait parmi les auditeurs un journaliste étranger et des représentants du parti. Les femmes téléphonaient de façon anonyme à d'autres femmes. J'aurais payé pour y être tous les jours pendant des semaines, car j'ai rarement eu l'occasion d'entendre des Chinois exprimer leurs opinions de façon aussi entièrement franche. Normalement, les gens sont toujours sur leurs gardes lorsqu'ils me parlent, à cause de mon apparence ou de ce que je semble représenter.

J'ai été abasourdi d'entendre les gens parler ouvertement de leurs problèmes personnels, des problèmes que leur posent la société, les autobus ou les fonctionnaires du comité. Les gens estiment que la justice et l'administration du pays sont exercées de façon totalement arbitraire par des particuliers au lieu d'être régies par un système de droit. C'est d'ailleurs ce que prouve la popularité dans toute la société chinoise de l'émission télévisée *Justice Pao*, que l'on peut voir ici à Vancouver sur la chaîne Fairchild Television. Cette émission montre un juge impartial et incorruptible, et elle est encore plus populaire que *Baywatch*.

Si je vous dis cela, c'est pour montrer que les gens ne réclament pas tant la démocratie parlementaire que la justice, dans ce pays où le revenu annuel d'un paysan est d'environ 100 \$ et où le policier de la localité se déplace dans un véhicule à glaces teintées pour lequel ce même paysan devrait économiser la totalité de son revenu pendant environ deux millénaires et demi.

On a également mentionné la question de la légitimité. Parce qu'il s'était emparé du pouvoir au moyen de la révolution, Mao Zedong jouissait d'une certaine légitimité. On applique également ce principe du mandat divin, de la succession apostolique, à Deng Xiaoping parce qu'il a participé à la longue marche; ce n'est pas pour rien qu'il a été nommé leader suprême. Pourtant, il n'a aucun

the Chinese Bridge Association. He is in his 90s. He obviously does not have anything to do with the daily administration of the country. He is, or the last person who claims to have spoken to him with any kind of credibility is, the final arbiter of everything. It is as if nothing could happen in Canada without the supposed approval of John Diefenbaker, were he still alive.

It is an extraordinary set up legitimated by the fact that Deng Xiaoping was in succession to Mao, and one of the most common things heard about Li Peng and Jiang Zemin from the ordinary person in the street is, "Who are these guys?" They have degrees from Chinese universities or Soviet universities. I do not mean those two individuals, I mean the leadership in general, and they have come up through a totally secure and opaque process of the Communist Party, whatever it takes to rise to the top. That is a discourse in itself. But it is totally obscure and they do not have any sort of legitimacy that one can point to.

That is a serious problem. One of the reasons the system is right now so tight is that they have a sense of insecurity personally. I can talk more about that if there are questions.

There was another point that was important to have heard from Dr. Lin on the history. To understand the importance of the return of Hong Kong you have to remember the fact that Britain went to war to defend creating China's opium habit in order to pay for its tea habit. It is really vital to understand the Chinese attitude towards sovereignty when you have anything to say about Hong Kong, or when you have something to say about Taiwan, as a foreigner, you have to remember you are speaking to an absolute conviction of the importance of Chinese sovereignty over every square centimetre of its historical territory. It is deeply felt and there are deeply held emotional issues at stake here to do with the perceived shame of this great civilization being dismantled by "little Belgium" and all those other countries.

One of the few regular windows into the Chinese official attitude was a bi-weekly press conference held by the Chinese government, which went forward in both English and Chinese for a long time, but for the last year is now only in Chinese, to the dismay of some of my colleagues. Mostly it is denunciations of foreign interference and infractions of the five principles of peaceful coexistence, of which the favourite is the non-interference in the affairs of other states. To hear the spokesmen talk you would think that the entire Chinese people spent its entire waking hours in a state of perpetual indignation about what the rest of the world thinks and says and does about China. It is not only rhetoric, it is a completely different mind-set and attitude and has to be taken into account. I do not recommend a course of action one way or another. I only draw attention to it.

I was in North Korea a little while ago. I noted that they have tour buses. The Chinese can do all sorts of things now that they could not do before. They can travel in their own country and they can travel to North Korea. I found it entertaining to hear these Chinese tourists talk about their experiences in North Korea. It was like a time machine. I had never seen anything like it since the 1970s, because North Korea imitated the cult of personality — and continues to do so — and China has changed so much that

titre. Il est président honoraire de l'Association chinoise de bridge. Il est maintenant âgé de plus de 90 ans et ne s'occupe plus du tout de l'administration régulière du pays. C'est lui, ou la dernière personne crédible à lui avoir parlé, qui est le dernier arbitre de tout. C'est comme si, au Canada, on ne pouvait rien faire sans l'approbation de John Diefenbaker, s'il était encore vivant.

Ce pouvoir extraordinaire se justifie du fait que Deng Xiaoping a succédé à Mao, et lorsqu'on parle de Li Peng et de Jiang Zemin, l'homme de la rue vous demande qui sont ces gens. Ils ont des diplômes d'universités chinoises ou soviétiques. Je ne parle pas de ces deux personnes, mais plutôt des leaders du pays en général; ils ont gravi les échelons en s'appuyant sur le secret qui règne au sein du Parti communiste et en faisant tout ce qu'il fallait pour arriver au sommet. C'est déjà révélateur en soi. Mais tout cela s'est fait dans l'ombre, et ces gens-là n'ont rien sur quoi asseoir leur légitimité.

C'est un problème grave. L'une des raisons pour lesquelles le régime actuel est si fermé, c'est que ces gens-là se sentent menacés. Je pourrai vous en dire davantage si vous avez des questions à ce sujet.

M. Lin a également fait valoir un autre argument important au sujet de l'histoire. Pour comprendre l'importance du retour de Hong Kong, il faut se rappeler que la Grande-Bretagne a créé l'accoutumance à l'opium en Chine pour payer sa propre accoutumance au thé, et a même fait la guerre pour cela. Il est essentiel de comprendre l'attitude de la Chine à l'égard de la souveraineté lorsque l'on parle de Hong Kong ou de Taïwan. Comme étranger, il faut se rappeler que les Chinois ont la conviction absolue de l'importance de la souveraineté sur chaque centimètre carré de leur territoire historique. C'est pour eux quelque chose de fondamental, et ils éprouvent encore un sentiment profond de honte du fait que leur grande civilisation ait été démantelée par la «petite Belgique» et tous ces autres pays.

Un des seuls moyens réguliers de déterminer l'attitude officielle de la Chine, c'est la conférence de presse tenue tous les 15 jours par le gouvernement chinois. Pendant longtemps, la conférence se tenait en anglais et en chinois, mais depuis l'année dernière elle se tient seulement en chinois. Cela a déçu beaucoup de mes collègues. Dans la plupart des cas, on dénonce l'ingérence étrangère et les violations des cinq principes de la coexistence pacifique, notamment la non-ingérence dans les affaires d'autres États. À entendre les porte-parole chinois, on dirait que chaque Chinois passe toute sa vie dans un état d'indignation perpétuelle au sujet de ce que le reste du monde pense, dit et fait relativement à la Chine. Ici nous ne parlons pas seulement de paroles; nous parlons d'une attitude complètement différente qui doit être prise en considération. Je ne recommande aucune mesure. J'attire simplement votre attention sur cette attitude.

Il y a quelque temps, j'étais en Corée du Nord. J'ai remarqué qu'ils ont des autobus de tourisme. Aujourd'hui, les Chinois peuvent faire toutes sortes de choses qui ne leur étaient pas permises avant. Ils peuvent voyager dans leur propre pays, et ils peuvent voyager en Corée du Nord. C'était intéressant d'entendre les touristes chinois parler de leurs expériences en Corée du Nord. C'était comme une sorte de capsule historique. Je n'ai vu rien de pareil depuis les années 70: la Corée du Nord a imité — et

Chinese tourists to North Korea are flabbergasted by what they see and hear there. That is an illustration of how China has changed despite all the problems.

I am here as a journalist. I do not speak for the CBC. I speak as a journalist and I will make one last point. I find it pathetic that Canada has so few journalists resident in Asia, or in the rest of the world, for that matter. I certainly will not go into the financial problems of my own organization. It is the same whether one works, as I do, for the Canadian taxpayer or for Conrad Black. The issue of Canadian journalistic interest in the rest of the world is critical, because I have heard more than one Sinologist say that it is not a question of the mystery of the East, but is a question of the ignorance of the West.

The daily diet of information about things that are happening in this vitally important region is coming from two or three individuals. Good as we are, or good as I may have been, it is not enough. If the film is from American and British sources then it is not the right set of lenses. If you look at countries such as Norway or Sweden, because they do not have these big neighbours reporting in the same languages, they have a much more extensive foreign press corps than we do, and we Canadians have been somewhat lazy in this regard.

Senator Jack Austin, President of Canada-China Business Council: Thank you, Mr. Chairman. I am here in my capacity as president of the Canada-China Business Council. My objective this morning will be to acquaint you with the role of the council and to discuss with you the need for a more collaborative effort between the private sector and the government sector in opening opportunities for Canadian business, in delivering agreements for Canadian business and, in the long term, following through the Canadian commercial relationship with China. If time permits, I have some views on the existing and developing political reality of China, but I will put those aside.

You have heard three remarkable presentations this morning and the committee has received a superb backgrounder in what is China and what is the nature of the place we are trying to develop commercial, political, social, legal relations with over a very long period.

Brand Canada, if I can call it that, stands very high in China. We have a very good reputation with the Chinese, both as friends and as commercial partners. As friends, all of you know that Canada was first in the modern era in exchanging diplomatic relations with China. The Trudeau government entered into an exchange of diplomatic relations on October 13, 1970. That preceded U.S. efforts to establish relations by two or three years, and, in effect, we found the formula which allowed the rapprochement with China and the western community. It was a very simple phrase that said, "We take note of China's position with respect to Taiwan." That issue has not gone away in world affairs. Taiwan is still a major issue in the eyes of the Chinese, as you heard Patrick Brown mention.

continue à imiter — le culte de la personnalité, mais la Chine a tellement changé que les touristes chinois visitant la Corée du Nord sont ahuris par ce qu'ils voient là. Voilà un exemple démontrant combien la Chine a changé, malgré tous ses problèmes.

Je suis ici en tant que journaliste. Je ne parle pas au nom de Radio-Canada. Je parle en tant que journaliste, et j'ai un dernier commentaire à faire. Il est déplorable que le Canada ait si peu de journalistes qui résident en Asie — ou même dans le reste du monde. Je n'entrerai pas dans les détails des difficultés financières de Radio-Canada. Que l'on travaille — comme moi — pour le contribuable canadien ou pour Conrad Black, la situation est la même. Cette question de la présence journalistique du Canada dans le reste du monde est cruciale; j'ai entendu en effet plus d'un sinologue dire: «Ce n'est pas que l'Orient est mystérieux, c'est que l'Occident est ignorant.»

Donc, tout ce que nous apprenons chaque jour sur les choses qui se passent dans cette région énormément importante vient de deux ou trois personnes. Même si nous sommes très bons, même si j'ai été bon, cela ne suffit pas. Si le film vient d'une source américaine ou britannique, alors c'est une autre vision des choses. Prenez des pays comme la Norvège et la Suède; comme ils n'ont pas de gros voisins faisant des reportages dans leur langue, ils ont beaucoup plus de journalistes à l'étranger que nous. Nous, les Canadiens, sommes devenus quelque peu paresseux à cet égard.

Le sénateur Jack Austin, président du Conseil commercial Canada-Chine: Merci, monsieur le président. Je suis ici en tant que président du Conseil commercial Canada-Chine. Ce matin, j'aimerais vous décrire le rôle du Conseil et vous expliquer pourquoi il faudrait plus de collaboration entre le secteur privé et le gouvernement pour élargir les débouchés pour les entreprises canadiennes, pour conclure des contrats pour des entrepreneurs canadiens, et, à long terme, pour maintenir les relations commerciales entre le Canada et la Chine. Si le temps le permet, j'aurais aussi quelques commentaires à faire sur l'évolution politique actuelle et future de la Chine, mais je laisserai cela de côté pour l'instant.

Ce matin, vous avez entendu trois exposés remarquables. Vous avez eu un excellent survol de la Chine et une excellente description du pays avec lequel nous essayons d'établir et de développer des relations commerciales, politiques, sociales et juridiques à long terme.

Le Canada a une bonne image de marque en Chine. Nous avons une excellente réputation auprès des Chinois en tant que pays ami et partenaire commercial. Vous savez tous que le Canada a été le premier pays à établir des relations diplomatiques avec la Chine à l'époque moderne. Le gouvernement Trudeau a conclu une entente à ce sujet le 13 octobre 1970, deux ou trois ans avant les efforts des Américains visant à établir des relations diplomatiques, et nous avons réussi à trouver la formule permettant un rapprochement entre la Chine et les pays occidentaux, c'est-à-dire la simple phrase précisant: «Nous prenons note de la position de la Chine concernant Taïwan.» La question de Taïwan n'est pas encore réglée; c'est encore une question importante pour les Chinois, comme l'a mentionné Patrick Brown.

The commercial relationship was resumed in 1960 by the Diefenbaker government with respect to the sale of grain to China, and again was a question more of presentation than it was of actual economic circumstances. I want to make that case, because such an excellent background has been given to it here. The Chinese did not want to accept credit on these sales. The Chinese did not want to be debtors to a western country, so language had to be found that created the concept of deferred payment rather than debt, and that concept ultimately allowed the Canadian Wheat Board to establish an historically dominant position in Chinese imports of wheat, which has continued until this day.

Of course, Canadians are aware of Norman Bethune, and Chinese are very much aware of Norman Bethune and his role, and as that role is taught in elementary school in China, the image of the friendly foreigner, the self-sacrificing foreigner, who happens to be a Canadian — and I think many Chinese are aware of that fact — has given Canada an excellent image.

It is not as well known in Canada, but Canada has a very famous Canadian known today in China. His name is Dashen, or Big Mountain, otherwise, in Toronto, known as Mark Roswell. He is famous because he has been a TV character in a soap opera in China that has run for many years. He is not a foreigner in that soap opera; he is playing a Chinese role and his Chinese is perfect and the idiom is perfect and I am told that, if you closed your eyes, you would not know that this was not a Chinese. He is a six-foot-four, red-headed, very light-skinned Canadian from Toronto.

The Canada-China Business Council was organized in 1978, at the very beginning of the Deng Xiaoping economic reform period. It was organized by a group of leaders, Paul Desmarais, Maurice Strong, Paul Lin, and one or two others, to begin the development of a commercial relationship with China. The organization today is composed of well over 200 Canadian companies. It is an organization with approximately 20 employees. The head office is in Toronto. We have eight employees there, two in Vancouver, one of whom is Alison Winters on my right, who is the manager of the Vancouver office and is so efficient that she almost covers the work of the Toronto office by herself.

We also have an office in Beijing which we have had since 1983. We have seven employees in Beijing, most of whom are Chinese nationals. The manager is a Canadian. We have two employees in Shanghai. If that does not add up to 20, it comes close to it.

We attempt to provide our members with a comprehensive set of services. I have placed before the committee my presentation, entitled, "Securing Canada's Place in the China Market: The Case for a New Partnership Between Business and Government." I hope you will take it as read.

Our principal function is to provide information on business conditions and market opportunities in China, to deliver logistical support to Canadian businesses in China, and to build a greater awareness in China of Canada's commitment and capabilities. We are an active provider of policy advice to the governments of

C'est en 1960 que le gouvernement Diefenbaker a repris les relations commerciales avec la Chine pour la vente de céréales à ce pays, et encore une fois il s'agissait de trouver une formule acceptable. On vous a déjà expliqué le contexte de cette affaire. Les Chinois ne voulaient pas accepter de crédit pour ces ventes. Ils ne voulaient pas se trouver dans une situation de dette envers un pays occidental; alors il a fallu parler de paiement différé au lieu de dette, et grâce à cette façon de procéder la Commission canadienne du blé a pu occuper une position dominante sur le marché chinois de l'importation du blé, une position qu'elle a maintenue jusqu'à ce jour.

Bien entendu, les Canadiens et les Chinois connaissent très bien le rôle joué par Norman Bethune; cela fait partie du programme d'enseignement dans les écoles primaires en Chine. Il représente l'étranger dévoué aux intérêts chinois, et, étant Canadien, je pense que cela contribue à l'excellente image de marque du Canada.

Il y a un autre Canadien très connu en Chine, même s'il n'a pas la même réputation au Canada. Il s'appelle Dashen, ou Grande Montagne, autrement connu à Toronto sous son vrai nom de Mark Roswell. Sa célébrité est attribuable à son rôle dans un feuilleton de la télévision chinoise qui joue depuis des années. Il ne joue pas le rôle d'un étranger, mais plutôt le rôle d'un Chinois; il parle la langue à la perfection, de sorte que si l'on ferme les yeux, on ne sait pas que ce n'est pas un Chinois. C'est un roux au teint très clair, qui mesure six pieds quatre pouces.

Le Conseil commercial Canada-Chine a été créé en 1978, au début de la période de réforme économique de Deng Xiaoping. C'était l'initiative de plusieurs personnes, Paul Desmarais, Maurice Strong, Paul Lin et quelques autres, afin d'encourager les relations commerciales avec la Chine. Aujourd'hui, le conseil regroupe plus de 200 entreprises canadiennes et a un effectif de 20 personnes. Le siège social se trouve à Toronto, où nous avons huit employés, et nous en avons deux à Vancouver, dont Alison Winters, à ma droite, qui est la gérante du bureau de Vancouver et dont l'efficacité est telle qu'elle accomplit à elle seule presque autant de travail que le bureau de Toronto.

Depuis 1983, nous avons aussi un bureau à Beijing, qui compte sept employés, dont la plupart sont des ressortissants chinois. Le gérant est canadien. Nous avons deux employés à Shanghai, pour une vingtaine en tout.

Nous essayons d'offrir à nos membres tous les services qu'il leur faut. J'ai déposé auprès du comité mon exposé intitulé: «Assurer la place du Canada sur le marché chinois: arguments en faveur d'un nouveau partenariat entre les entreprises et le gouvernement». J'espère que vous l'annexerez au compte rendu.

Essentiellement, nous offrons des renseignements sur les conditions commerciales et les créneaux qui se présentent en Chine, nous offrons un soutien logistique aux entreprises canadiennes en Chine et nous faisons connaître aux Chinois les capacités canadiennes dans divers secteurs. Nous offrons des

China and Canada and we create events that give senior decision makers access in both countries.

One of the principal events of the Canada-China Business Council is our annual meeting and policy conference, which we alternate between Canada and China. Perhaps the most famous of those meetings was the Beijing-Team Canada meeting which took place in November 1994. I would like to mention something of that as an illustration of the effectiveness of the council.

When the present government was elected, Prime Minister Chrétien made it clear that he put trade for Canada at the top of his economic priorities, along with deficit reduction, but for himself he would be the Canadian trade Prime Minister. You heard former Premier Harcourt speak the day before yesterday about the initiation by the premiers of the idea that they would accompany the Prime Minister. What actually took place is not different from what Premier Harcourt said, but there is more to add, and that is that Prime Minister Chrétien presented to the premiers the idea of a trade mission. The premiers responded with alacrity. What also took place previous to the suggestion of the Prime Minister was an analysis by the Canada-China Business Council, along with officials in the Trade Department, of a visit by Chancellor Kohl of Germany, who went to China in 1993 with a group of 100 German businessmen. We did an analysis of the impact of that visit on China and came to the conclusion that for Canada that was a formula that we could improve on and which would have great impact.

What has to be understood, and previous speakers have referred to it, is that China is run on a "top down" basis, and always has been run that way. The central government has run a command economy which is in the process of being translated into a mixed economy with, however, a very strong state sector to remain in what the Chinese consider to be strategic economic activities. The Chinese economy is managed from the top down. It is a command economy with five-year plans. It is a very well organized economy, which is now in its ninth five-year plan, which is a 1996-2000 plan. So, when we are talking about a market economy, a socialist economy with Chinese characteristics, do not laugh at the concept of a socialist economy. It remains very much a planned economy, and where the market becomes enterprising in characteristic, it is usually according to the plan to make those sectors an enterprise activity.

So far Canada has been a small player in the China market. While we have a very good reputation, it was only two and a half years ago that the Trade Minister, Wu Yi, came to Canada and told us that China had more capital invested in Canada in one enterprise here in British Columbia, the Castlegar pulp mill, than all Canadians had invested in China, and at that time there was less than \$200 million Canadian invested in China. That was about two and a half to three years ago.

Canadians, in typical character, have been in a big hurry to be second. We are very cautious investors. We want to trade but we do not want to leave any capital at risk. So we have, as foreign

conseils en matière de politique aux gouvernements de la Chine et du Canada et nous organisons des manifestations pour les principaux décideurs des deux pays.

L'une des activités principales du Conseil commercial Canada-Chine, c'est notre réunion annuelle et congrès d'orientation, qui se tient alternativement au Canada et en Chine. La réunion la plus connue est sans doute la réunion Beijing-Équipe Canada en novembre 1994. À ce propos, je voudrais vous donner quelques exemples de l'efficacité du Conseil.

Lorsque le gouvernement actuel a été élu, le premier ministre Chrétien a fait savoir que l'une de ses principales priorités économiques était la question des échanges commerciaux, de même que la réduction du déficit, et que lui-même comptait jouer le rôle du premier ministre du Commerce canadien. Avant-hier, vous avez entendu l'ex-premier ministre Harcourt expliquer comment les premiers ministres des provinces ont proposé l'idée d'accompagner le premier ministre fédéral. Il faudrait ajouter que le premier ministre Chrétien a proposé aux premiers ministres provinciaux l'idée d'une mission commerciale, qui a été acceptée tout de suite. Il faudrait dire qu'avant cela, le Conseil commercial Canada-Chine avait fait avec des fonctionnaires du ministère du Commerce l'analyse d'une visite en Chine du chancelier Kohl en 1993 avec un groupe de 100 hommes d'affaires allemands. Nous avons fait une évaluation de l'incidence de cette visite sur la Chine et nous avons conclu que le Canada pouvait s'inspirer de cette formule en l'améliorant.

Comme d'autres l'ont fait remarquer, il faut comprendre que la Chine fonctionne selon un modèle hiérarchique où le sommet commande, et cela a toujours été ainsi. Le gouvernement central administre une économie planifiée qui est en train maintenant de se transformer en économie mixte où le secteur d'État continuera à rester très fort dans les activités économiques que les Chinois estiment être d'importance stratégique. L'économie chinoise est donc administrée à partir du sommet de la pyramide. Il s'agit d'une économie planifiée avec des plans quinquennaux. C'est une économie très bien organisée, qui en est maintenant à son neuvième plan quinquennal, le plan de 1996-2000. C'est donc une économie de marché, une économie socialiste selon la définition chinoise, et il ne faut pas sous-estimer ce concept d'une économie socialiste. La planification reste encore très importante dans leur économie, et là où le marché intervient, c'est généralement lorsque le plan prévoit que les entreprises ont un rôle à jouer dans les secteurs en question.

Jusqu'ici le Canada a joué un rôle modeste sur le marché chinois. Même si nous avons une très bonne réputation, il y a seulement deux ans et demi le ministre du Commerce chinois, Wu Yi, lors d'une visite au Canada, a mentionné que les investissements chinois dans une seule entreprise au Canada, ici en Colombie-Britannique, dans l'usine de pâte Castlegar, dépassaient tous les investissements canadiens en Chine, qui à l'époque étaient inférieurs à 200 millions de dollars canadiens. Cela fait deux ans et demi ou trois ans.

Les Canadiens, fidèles à eux-mêmes, ont voulu surtout minimiser leurs risques, puisque nous sommes des investisseurs très prudents. Nous voulons faire du commerce, mais nous ne

direct investors then and even today, a very small role in China. Investment is the chemistry that creates trade. It used to be "trade follows the flag". "Trade follows investment" is the motto in the late part of the 20th century, and for Canada to have a serious impact in the Chinese economy, as we heard from Madam Wu Yi, we would have to become more significant investors and we would have to show that we gave the Chinese market a serious political priority on the part of Canada. That brings me back to Team Canada.

The concept of Team Canada was to make a penetrating political statement in Chinese consciousness at the top of the command system. So when the Prime Minister and nine premiers and over 400 Canadian business executives arrived in Beijing, it got the attention of the Chinese. The Canada-China Business Council organized the business presence aspect of the program, which involved the Prime Minister and the premiers at a banquet of 1,700 people in the Great Hall of the People to which Premier Li Peng and Prime Minister Chrétien spoke. These were door openers for the Canadian business community. They served the Chinese by creating a new imprint of legitimacy for the regime, confirmed by Canadian business leaders.

So here we are: we arrive in China; we obviously acknowledge that we want a high-level relationship with the regime in place; the signal goes down through the Chinese commercial system that Canadians are very much on side, that they are government approved, that Canadian businesses can be dealt with safely from a political point of view, and therefore an effort should be made to build the Canadian involvement in China. That was profoundly shown by the Chinese side working very diligently over a period of many months prior to our arrival in November 1994 to conclude agreements and to open new negotiations.

The total value of that program as announced at the time was \$8.6 billion of either contracts or of new negotiations being opened. One of the most significant to Canada was the beginning of a negotiation to sell two 700 megawatt nuclear reactors to China. That two-year negotiation was concluded in Shanghai, again at our annual meeting in Shanghai in November of 1996.

The council has a desire to work with the government of Canada and with the provincial governments in expanding these trade opportunities. One of our difficulties is that the Canadian foreign service and trade service is going through its own revamping of its priorities. The downsizing of funds available to the Canadian trade service has created the need for structural reorganization and conceptual reorganization of the role of the Canadian trade service. Therefore, the council believes that it can play a larger role in the systems delivery part of Canadian business activity in China.

We are unusual as a trade council. We do not receive any funds from the government of Canada, but are entirely financed by the business community. I want to pay some attention to a document entitled, "The Canada-China Business Forum", which we publish

voulons pas que notre capital courre un risque. Cela explique donc le rôle minime que nous jouons en Chine en tant qu'investisseurs étrangers directs. C'est grâce aux investissements que le commerce se crée. À une époque, c'était la création de colonies qui stimulait le commerce; maintenant ce sont les investissements, et pour que le Canada joue un rôle d'envergure dans l'économie chinoise, comme l'a fait remarquer Mme Wu Yi, il nous faut augmenter notre niveau d'investissement et montrer en même temps que nous accordons une priorité politique sérieuse au marché chinois, ce qui me ramène à l'expérience d'Équipe Canada.

L'objet d'Équipe Canada, c'était de faire comprendre un message politique capital aux dirigeants de la société chinoise. L'arrivée du premier ministre du Canada accompagné de neuf premiers ministres provinciaux et de plus de 400 dirigeants d'entreprises à Beijing a réussi à capter l'attention des Chinois. Le Conseil commercial Canada-Chine a organisé l'aspect commercial du programme, y compris le banquet de 1 700 personnes dans la Grande Salle du peuple, où le premier ministre Li Peng et le premier ministre Chrétien ont pris la parole. C'était une sorte d'entrée en matière pour les entreprises canadiennes. Cela a servi les intérêts des Chinois en créant une nouvelle impression de légitimité pour le régime, confirmée par la présence des dirigeants d'entreprises canadiennes.

Nous voilà donc en Chine; c'est la confirmation évidemment que nous voulons une relation aux plus hauts échelons avec le régime actuel. Le secteur commercial chinois reçoit le message que les Canadiens sont des alliés, qu'ils ont l'approbation de leur gouvernement, que l'on peut traiter avec les entreprises canadiennes sans susciter de problème politique. Donc, qu'il faudrait faire un effort pour accroître la participation canadienne en Chine. Cette attitude a été très bien démontrée par les Chinois qui ont travaillé diligemment pendant plusieurs mois avant notre arrivée en novembre 1994 pour conclure des ententes et amorcer de nouvelles négociations.

On avait annoncé à l'époque que la valeur totale de ces initiatives — les nouveaux contrats et les nouvelles négociations — atteindrait 8,6 milliards de dollars. L'un des contrats les plus importants pour le Canada était la vente de deux réacteurs nucléaires de 700 mégawatts chacun à la Chine. Les négociations, qui ont duré deux ans, furent conclues à Shanghai, à notre réunion annuelle de novembre 1996.

Le Conseil veut travailler avec le gouvernement du Canada et avec les gouvernements provinciaux pour élargir ces débouchés. L'une des difficultés auxquelles nous nous heurtons est que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est en train de réorganiser ses priorités. Il y a moins de fonds, et le service de commerce canadien devra donc être restructuré, et la conception de son rôle doit être revue. Le conseil est donc convaincu qu'il peut jouer un plus grand rôle dans les activités commerciales canadiennes en Chine, du côté livraison de systèmes.

Nous sommes un conseil commercial particulier. Nous ne recevons aucun fonds du gouvernement du Canada. Nous sommes financés entièrement par le secteur privé. J'aimerais qu'on s'attarde un peu sur un document qui porte le titre «Conseil

every two months. It contains a wealth of information on Canada-China commercial relations, and if you take a look at the board of directors, which amounts to 27 Canadian business people, you will see a comprehensive Canadian group of business people, both large corporations and small, active in this council.

I might mention in passing that Senator James Kelleher is a vice-chairman of the council and very active in its work. The council publishes economic data, which you will see here. At the back, you will see some graphs showing Canada and China at a glance. I will not take you through those numbers except to tell you that they give you, at a glance, an excellent picture.

The combined trade between Canada and China is \$8 billion Canadian. The objective set by the Canadian government and the Chinese government for combined trade in the year 2000 is \$20 billion; so from \$8 billion to \$20 billion will be quite a reach in the next three years. The council is supported through memberships and through functions. Six large Canadian corporations do a great deal to subsidize the role of small and medium enterprise in trying to do business in Canada. That is done by a contribution of \$50,000 a year to the work of the council by the corporations Bombardier, Barrick, NorTel, Bank of Montreal, Power Corporation, and Atomic Energy of Canada. They do not get \$50,000 worth of value from the council every year, but they make that contribution in the hope of building a stronger commercial relationship between Canada and China.

Honourable Senators, I draw your attention to a third document, which is an article that I have written for the next issue of the Canada-China Business Forum. It is entitled, "China: Where Will its Leaders Lead?" It is essentially a presentation on political issues and economic issues in China. I simply want to summarize it by saying that you know well that China is emerging as a major player in international trade. The World Bank, in its April 1993 report, said that over 20 years China would average GDP growth of eight per cent and that it is on track or better. That means that the economy of China grows every year by the size of Canada's economy.

China is a country that, in modernizing, needs capital and technology, but China intends to keep control of its economy. It does not intend to create defeasance of its strategic economic interests. China wants help from the world, but China is not for sale. Canadian business has an excellent opportunity in China to grow as part of that market. At the moment, although we are growing, we are not growing as quickly as our economic rivals are growing in that market. If you compare Canada to the United States, Germany, France, Japan, or Australia, Canada is growing less quickly than they are in participating in those markets; therefore, focusing on the reason for that has to be a significant exercise in Canadian trade policy.

I wish to echo Professor Pitman Potter's comments about transparency. The biggest problem Canadian business has is its inability to understand the rules. It is a system which has never been transparent. I thought Professor Potter explained the situation

commercial Canada-Chine». Nous publions ce document tous les deux mois; il renferme une mine d'informations sur les relations commerciales entre le Canada et la Chine. Le Conseil d'administration comprend 27 entrepreneurs canadiens, qui représentent tout le secteur des affaires canadien, y compris des grandes et petites entreprises.

Le sénateur James Kelleher est vice-président du Conseil, et participe très activement à son travail. Le Conseil publie des données économiques, que vous verrez dans ce document. Au dos du document, vous voyez des graphiques illustrant le Canada et la Chine. Je ne vais pas m'attarder sur des chiffres, sauf pour vous indiquer qu'ils vous donnent un profil excellent des deux pays.

Le total des échanges commerciaux entre le Canada et la Chine se chiffre à 8 milliards de dollars canadiens. L'objectif que le gouvernement canadien et le gouvernement chinois se sont fixé pour ces échanges d'ici l'an 2000, est de 20 milliards de dollars; il faudra faire pas mal d'efforts pour passer de 8 milliards à 20 milliards au cours des trois prochaines années. Le Conseil est financé par les cotisations que versent ses membres et par des réceptions. Six grandes entreprises canadiennes font beaucoup pour subventionner les petites et les moyennes entreprises qui essayent de faire des affaires au Canada. Ces six entreprises sont Bombardier, Barrick, NorTel, la Banque de Montréal, Power Corporation et Énergie atomique du Canada. Chacune contribue 50 000 \$ par an au travail du Conseil. Elles ne retirent pas une valeur de 50 000 \$ du Conseil chaque année, mais elles font cet apport dans l'espoir de renforcer les liens commerciaux entre le Canada et la Chine.

Honorables sénateurs, j'attire votre attention sur un troisième document, un article que j'ai écrit pour la prochaine édition du Conseil commercial Canada-Chine. Il s'intitule «China: Where Will its Leaders Lead?» C'est essentiellement un exposé sur les questions politiques et économiques en Chine. Je le résumerai simplement en disant que la Chine prend place à l'avant-scène du commerce international. Dans son rapport d'avril 1993, la Banque mondiale indiquait que le PIB de la Chine augmenterait en moyenne de 8 p. 100 par an pendant les prochains 20 ans, et que la Chine maintient le cap. Cela veut dire que la croissance annuelle du PIB chinois est équivalente au PIB entier du Canada.

Pour se moderniser, la Chine a besoin de capital et de technologies, mais elle a l'intention de garder la mainmise sur son économie. Elle n'a pas l'intention de défaire ses intérêts économiques stratégiques. La Chine veut de l'aide du reste du monde, mais elle n'est pas à vendre. Les entreprises canadiennes ont une excellente possibilité de prendre de l'expansion dans le cadre de ce marché. Il est vrai que la place que nous occupons sur ce marché augmente, mais pas aussi rapidement que celle de nos compétiteurs. Si vous comparez le Canada aux États-Unis, à l'Allemagne, la France, le Japon ou l'Australie, notre part du marché s'accroît moins rapidement que celle des autres. Ceux qui élaborent la politique commerciale du Canada doivent donc en rechercher la cause.

Je suis d'accord avec les remarques de M. Pitman Potter sur la transparence. Le plus grand problème auquel font face les entreprises canadiennes, c'est qu'elles ne comprennent pas les règles. Le système chinois n'a jamais été transparent. Je trouve

very well. It gives rise to many trade disputes. Canada needs a foreign investment protection agreement with China, which we do not have. These negotiations have gone on for years and still sit nowhere.

The final comment I want to make is that, as professor Huntington has said, China intends to modernize but it does not intend to "westernize". That is a fact that we have to grasp. I agree that we must be engaged with China. President Nixon, in 1973, said that even nations that are most deeply divided on values must continue a dialogue and must work on the things they do agree on and work from there to deal with the things they do not agree on.

We have an example of Canada's policy in a statement by Canada's Secretary of State for Asia Pacific, Raymond Chan, which was referred to in the *Vancouver Sun* of January 28:

Canada will keep human rights off the agenda when leaders from the 18 nations of the Asia Pacific Economic Cooperation Forum meet in Vancouver in November. Chan said that decision was made because APEC operates by consensus and on human rights it is difficult to come to any consensus.

Human rights and our values is a subject we must keep to the fore, but over time we believe, and the business community believes, that engagement along business lines will bring the two countries and the two systems, the Asian system and western system, closer together.

The Chairman: Our panellists have been most forthcoming, and we will now hear from some questioners.

Senator Carney: Our first problem will be to discipline ourselves to deal with our subject, which is Canada's relations with China, because the participation of the witnesses has been so fascinating and so broadly based that we could easily stray from the subject.

Staying within the confines of our relations with China, which are mainly but not exclusively trade relations and their impact on the people, I want to ask Dr. Lin and Professor Potter whether it is realistic for us to expect China to accept the disciplines that are demanded by the WTO.

As you have pointed out, there is trade liberalization, there is transparency, there is the role of law, and there are trade-based rules. It seems to me that the central barrier to China's membership in the WTO, is either reluctance or inability to commit, carry out, and implement those rules, such as the intellectual property rule. I know that Canada spends a great deal of effort at the bureaucratic and political level in trying to encourage this; are we just fooling ourselves or is this a practical objective?

If we are going to do the things that Senator Austin talks about, in facing the problems that we have been told about with respect to small business trying to do business in China and with respect to the contract law business, are we asking the impossible?

que M. Potter a très bien expliqué la situation, qui donne lieu à beaucoup de conflits commerciaux. Le Canada a besoin d'une entente de protection des investissements étrangers avec la Chine. Cette entente n'existe pas; les négociations qui durent depuis des années n'aboutissent à rien.

J'ai une dernière remarque. Comme l'a expliqué M. Huntington, la Chine veut se moderniser, mais ne veut pas s'occidentaliser. Nous devons bien comprendre cela. Je suis d'accord qu'il faut faire affaire avec la Chine. En 1973, le président Nixon a dit que même les nations qui ont des valeurs très différentes doivent maintenir un dialogue, et collaborer dans les domaines où il y a une unité de vues et de là s'attaquer à ceux où nous divergeons d'opinion.

La politique du Canada est bien illustrée dans un énoncé de Raymond Chan, secrétaire d'État canadien pour la région Asie-Pacifique, qui fut citée dans le *Vancouver Sun* du 28 janvier:

Le Canada ne discutera pas des droits de la personne quand les dirigeants des 18 nations du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) se réuniront à Vancouver en novembre. Selon M. Chan cette décision a été prise parce que l'APEC fonctionne par consensus et qu'il est très difficile d'arriver à un consensus sur les droits de la personne.

Les droits de la personne et nos valeurs sont des sujets qui doivent rester une priorité. Mais nous sommes convaincus, tout comme le monde des affaires, que des échanges commerciaux vont rapprocher les deux pays et les deux systèmes, le système asiatique et le système occidental.

Le président: Nos témoins ont été très clairs. Nous allons maintenant passer aux questions.

Le sénateur Carney: Il sera difficile de nous discipliner et de ne pas nous écarter du sujet qui est la question des relations entre le Canada et la Chine. Les exposés des témoins étaient tellement fascinants, et tellement vastes, qu'il ne serait pas difficile de dévier de notre sujet.

Donc, pour ce qui est de nos relations avec la Chine, des relations qui sont largement mais pas exclusivement commerciales, et pour ce qui est de leur influence sur la population, j'aimerais demander à M. Lin et à M. Potter si on peut vraiment s'attendre à ce que la Chine accepte les formes de discipline exigées par l'OMC.

Comme vous l'avez indiqué, il y a la libéralisation du commerce, la transparence, la règle du droit, et les règles du commerce. Il me semble que le plus grand obstacle à l'adhésion de la Chine à l'OMC, c'est son hésitation, ou son incapacité, à s'engager et à se conformer à ces règles et à les appliquer, comme par exemple la règle sur la propriété intellectuelle. Je sais que le Canada déploie beaucoup d'efforts au niveau bureaucratique et politique pour encourager la Chine à accepter ces règles. Mais s'agit-il d'un objectif réaliste ou sommes-nous en train de nous leurrer?

Pour atteindre les objectifs dont parlait le sénateur Austin, pour résoudre les problèmes qu'ont les petites entreprises qui essayent de faire affaire avec la Chine, pour ce qui est des contrats — demandons-nous l'impossible?

Dr. Lin raised questions in terms of the history of China. Professor Potter dealt with the implementation of rules from the central government down to the provincial level. The WTO only works at the central level; it does not take into account provinces and state regulations. Can China do this?

Dr. Lin: It is a difficult question to give a simple answer to. I think Professor Potter mentioned several times with respect to legal issues that laws often do not seem to be binding from a Chinese point of view. It is a basic issue that China has not crossed the threshold yet on the sacred importance of law, and to a certain extent it is still what the Chinese say, *ren zhi* and not *fa chu*, that is to say it is the people whose concerns and interest move things, it is not the law. As he says, there is a great deal of instrumentalism in the attitude towards law.

WTO is a huge organization with tremendous, massive rules, and I think at this stage the Chinese are likely to just look at its usefulness to them in terms of this structure of power. I think some of the rules are easily adapted. For example, opening the market is a lengthy process, but to the extent that this is useful to the Chinese as they grow to see the importance of fair exchange it will happen, and some of the members of the WTO seem to feel that they are already doing enough in that area.

Senator Carney: Communications and telecommunications agreements they have difficulty with.

Dr. Lin: That is more difficult, but Canada can play a role there more than any other because its viewpoint is more acceptable to China. In UBC we have a Chinese legal studies program headed by Professor Potter. When these issues are discussed at that level, very often the people who come from China are actually government people, and then it can be referred back to them without any confrontation and with a feeling that they are being helped by friends to understand the long-term importance of following the rules. But at this point the mass breakthrough has not yet occurred.

Senator Carney: The capacity to carry out the obligations is not there or even the will, perhaps?

Professor Potter: If I could just add one or two points on this, for a trading country like Canada, including an economy as large as China's in the WTO is unquestionably in our interest, but we have to be realistic about the short-term difficulties of complete compliance. However, it is very important not to legitimate deviation from the WTO rules in the context of China's succession.

Within the next 10 years or so China will have one of the largest economies in the world. If you take merely the coastal zones of China, which are the most relevant for trading purposes,

M. Lin a soulevé certaines questions en ce qui a trait à l'histoire de la Chine. M. Potter a parlé de l'application des règlements imposés par le gouvernement central aux provinces. L'OMC ne fonctionne qu'au niveau central; elle ne tient pas compte des règlements des États ou des provinces. La Chine peut-elle l'accepter?

M. Lin: Il est très difficile de donner une réponse simple à cette question. Je crois que M. Potter a signalé à plusieurs reprises en ce qui a trait aux questions juridiques que souvent, les lois ne semblent pas être obligatoires du point de vue de la Chine. Le fait est que la Chine ne reconnaît pas encore l'importance sacrée du droit, et c'est en fait dans une certaine mesure toujours ce que les Chinois disent, *ren zhi* et non pas *fa chu*, soit que ce sont les préoccupations des intérêts du peuple qui ont préséance sur la loi. Comme M. Potter l'a signalé, il y a beaucoup d'instrumentalisme dans l'attitude qu'on a à l'égard de la loi et du droit.

L'OMC est un organisme énorme caractérisé par une réglementation massive, et je crois qu'à ce stade, les Chinois s'y intéresseront probablement uniquement dans la mesure où cette organisation peut leur être utile. Je crois qu'il est assez facile d'adapter certains des règlements. Par exemple, l'ouverture du marché prend beaucoup de temps, mais c'est une chose qui se produira car les Chinois deviendront conscients de l'importance d'être équitable; et d'ailleurs certains membres de l'OMC semblent croire que la Chine fait déjà suffisamment d'efforts à cet égard.

Le sénateur Carney: Il existe cependant des problèmes au niveau des ententes dans le domaine des télécommunications et des communications.

M. Lin: Ça, c'est plus compliqué, mais le Canada peut jouer un rôle plus important que pratiquement n'importe quel autre pays parce que son point de vue est plus facilement acceptable aux yeux de la Chine. À l'Université de la Colombie-Britannique nous avons un programme chinois d'études juridiques qui relève M. Potter. Lorsque ces questions sont abordées dans le cadre du programme, très souvent les représentants chinois sont des fonctionnaires et ils ont souvent l'impression dans ces discussions qu'il n'y a pas du tout esprit de confrontation, ils ont l'impression que des amis les aident à mieux comprendre l'importance à long terme de l'observation des règlements. Cependant, à ce stade, les changements importants escomptés ne se sont pas encore produits.

Le sénateur Carney: Il n'existe pas la capacité nécessaire de respecter les engagements? Ou s'agit-il simplement de l'absence de volonté?

M. Potter: J'aimerais ajouter quelque chose; pour une nation commercante comme le Canada, l'inclusion d'une économie aussi importante que celle de la Chine dans l'OMC est certainement dans notre intérêt; cependant, nous devons être réalistes en ce qui a trait aux problèmes à court terme que pose une observation totale des règlements. Cependant, il importe de ne pas légitimer la violation des règles de l'OMC dans le contexte du choix d'un nouveau leader dans ce pays.

Au cours des dix prochaines années, la Chine aura une des plus grandes économies du monde. Les zones côtières de la Chine, qui sont les plus importantes quand on parle de commerce, ont déjà

they are already developed in the WTO-GATT sense of the word. Although there will be problems, and in our own policy discourse and in our own perspectives we have to be prepared for problems, I do not think that we should anticipate those by allowing there to be double standards about China's succession. I am not in favour of concessions on China's succession.

The larger question is how you build an institutionalized legal culture. I would look at the Chinese military, which I did some writing on when I was younger. The military in Chinese history has always been, as Professor Lin suggested, at the very bottom of the social heap. They did not have status, they did not have prestige. That was true in the Republican period; it was true in the Qing period. Today the Chinese military is one of the most powerful institutions in China and may be the only institution that will keep that country unified if it goes into a period of tumult in the next two decades. How did that happen?

Political interests designated the TPLA as an important institution, and it took several decades but over time that institutional interest generated personal interest in supporting that institution. To this day we take that as a model. So if we take that as a model of institution building, we can see a circumstance where WTO imposes on the Chinese central government an obligation to build GATT-friendly WTO-consistent institutions. Initially, there will undoubtedly be problems; there is no question about that. But over time political and personal interests will begin to coalesce around those institutions and personal interests and political interests will be identified with them. So, if we are interested in bringing China in as a co-operative participant in the international trade regime, as symbolized by the WTO, the key is to get them into the system and encourage the building of institutions that will encourage their compliance, rather than saying we know it will be a problem and let us really give them a lot of exceptions and concessions.

Personally, I think that the terms ought to be without concession; we ought to be patient and understanding in our expectations, and we ought to be taking steps to build institutions that will gradually develop their own personal and political interests that will enable WTO to be more meaningful. However, I have no illusions about the difficulties.

Senator Carney: This is a generic question that may be difficult to answer. In your view, is the world trading system worth the effort? Can the world trading system or the WTO survive without China? That is a question that we will have to ask ourselves, and in view of the American interest in creating conflict with China, it is a question we may have to face. What is the cost of excluding China if it cannot meet our expectations and the obligations imposed by these global institutions?

connu une expansion dans le sens utilisé par l'OMC-GATT. Il y aura des problèmes, et dans nos commentaires politiques et dans nos projets nous devrons nous y préparer. Cependant je ne crois pas qu'il faille aller au-devant des problèmes en autorisant des mesures spéciales en raison du changement de chef dans ce pays. À mon avis, il ne faudrait pas accorder de concessions pour cette simple raison.

Une question plus générale qui se pose c'est de savoir comment on crée une culture juridique institutionnalisée. Pour y répondre j'étudierais les forces militaires chinoises, sur lesquelles j'ai rédigé des rapports lorsque j'étais plus jeune. Les militaires, comme l'a signalé M. Lin, se sont toujours trouvés tout au bas de l'échelle sociale en Chine. Ils n'avaient aucun statut, aucun prestige. Cela vaut autant pour la période républicaine que pour la période Qing. Aujourd'hui les forces militaires chinoises représentent une des institutions les plus puissantes de la Chine et peut-être même la seule institution qui permettra d'assurer l'unité du pays s'il traverse une période de bouleversement au cours des 20 prochaines années. Comment cela s'est-il produit?

Des intérêts politiques ont qualifié l'APL d'institution importante, et même s'il a fallu plusieurs décennies, cet intérêt institutionnel a suscité un intérêt personnel. Nous y percevons un modèle. Si nous utilisons ce modèle de création d'institution, il est possible de croire que l'OMC pourra imposer au gouvernement central la création d'institutions qui seraient compatibles avec les visées et l'orientation du GATT et de l'OMC. Il y aura sans doute des problèmes au début; il ne faut pas se faire d'illusions. Mais progressivement, les intérêts personnels et politiques s'uniront autour de ces institutions auxquelles ils finiront par s'identifier. Ainsi, si nous voulons que la Chine devienne un participant coopératif au régime commercial international, que symbolise l'OMC, il faut intégrer ce pays dans le système et encourager la création d'institutions qui favoriseront l'observation de ces règles plutôt que de dire que nous savons que cela sera un problème et qu'on accordera toutes sortes d'exceptions et de concessions.

Je crois personnellement qu'il ne devrait y avoir aucune concession. Nous devrions être patients, réalistes, et nous devrions prendre les mesures nécessaires pour assurer la création d'institutions qui développeront progressivement leurs propres intérêts politiques et personnels qui permettront à l'OMC d'être une organisation encore plus utile. Cependant, je ne me fais pas d'illusions, je sais qu'il y aura des problèmes.

Le sénateur Carney: J'aimerais poser une question générale à laquelle il sera peut-être difficile de répondre. À votre avis, le système commercial international vaut-il tous les efforts qu'on devra déployer? Le système commercial international ou l'OMC pourront-ils survivre sans la Chine? C'est une question que nous devrions nous poser compte tenu du fait que les Américains semblent chercher à créer des conflits avec la Chine. Quelles seront les répercussions si nous excluons la Chine de ces institutions internationales parce qu'elle ne peut pas répondre à nos attentes et respecter les règlements qu'imposent ces institutions?

Professor Potter: The difficulty that medium powers like Canada have is that we do not have the political and economic power to influence decision-making by the Chinese government. The Americans do. We do not. So we are more dependent on the participation of the States in multinational institutions.

I would suggest, from the Canadian perspective, that it is very much in our interest to have China join the WTO. China is already linked directly and indirectly through a whole network of trade agreements that contain most-favoured nations clauses and national treatment clauses — many of the principles that are enshrined in the WTO; so we already get some benefit out of this network of bilateral treaties, but the point is that with WTO's emphasis on transparency, with its issues on trade-related services, intellectual property, and, most particularly, with its increasingly binding dispute resolution mechanisms, which it did not have before — even the GATT panels were really not binding in that sense — it draws the parties into an institutional framework that gives greater accountability and predictability to their activity. Particularly for a medium-sized power like Canada, where we do not really have the political tools and the economic tools to work our will in another way, the way the Americans try to do, having them part of an institution like this is very much in our interest.

Senator Carney: I have a point to make about the Canada-China Business Forum, because it has done excellent work under its present leader. However, I do notice that none of your directors are women.

Senator Austin: We have one from Peat Marwick.

Senator Carney: Women involved in this have told me that they do find the attitude of this to be rather like an old boys' club and I wished to draw that to your attention.

Senator Austin: I appreciate that. We have asked four women in the last year to come on to our board, but they have declined for various reasons. I would be delighted to have suggestions of business women active in Canada-China commercial relations at any level.

I wish to add to something stated by Professor Potter. The understanding that I have of the U.S.-WTO discussions is that essentially it is a matter of the phasing in of privileges which China seeks as a so-called developing country. I hope that the issue is not a dichotomy: China joins-China does not join, because the world would be at a great disadvantage with two different trading systems. China's own market is such that it could disturb the world trading system enormously. I agree with Professor Potter that we have a huge interest in China's joining, but within the rules of the WTO.

M. Potter: Des puissances intermédiaires comme le Canada n'ont pas l'autorité économique ou politique nécessaire pour influer sur les décisions prises par le gouvernement chinois. Les Américains l'ont, pas nous. Nous dépendons donc plus de la participation des États-Unis au sein d'institutions multinationales.

À mon avis, du point de vue canadien, nous aurions intérêt à ce que la Chine fasse partie de l'OMC. Elle a déjà des liens directs et indirects avec divers pays grâce à une série d'ententes commerciales qui comportent les clauses de la nation la plus favorisée et des dispositions relatives au traitement national — en fait, bon nombre des principes qui sont incorporés à l'OMC; ainsi cette série de traités bilatéraux assurent déjà certains avantages, mais il ne faut pas oublier que puisque l'OMC insiste sur la transparence en matière de services commerciaux, de propriété intellectuelle et, tout particulièrement, de mécanismes de règlements des différends exécutoires, qui n'existaient pas auparavant — même les décisions des comités du GATT n'étaient pas exécutoires — cela force les parties à participer à un cadre institutionnel qui assure une plus grande responsabilisation et une plus grande prévisibilité. Il est donc certainement dans l'intérêt de nations intermédiaires comme le Canada que la Chine fasse partie de telles institutions parce que nous n'avons pas vraiment les mécanismes politiques ou économiques qui nous permettent d'imposer nos volontés, ce qui est le cas des Américains.

Le sénateur Carney: J'aimerais faire quelques commentaires sur le Conseil commercial Canada-Chine, parce que sous la gouverne de son directeur actuel, il a accompli de très grandes choses. Cependant, je constate qu'aucune femme ne fait partie de notre conseil d'administration.

Le sénateur Austin: Nous avons une représentante de Peat Marwick.

Le sénateur Carney: Les femmes qui s'intéressent à la question m'ont dit qu'elles ont noté l'existence de ce qu'on pourrait appeler le club des vieux copains; je voulais simplement vous signaler ce problème.

Le sénateur Austin: Je vous en remercie. Nous avons demandé à quatre femmes depuis 12 mois de faire partie du conseil d'administration, mais elles ont refusé pour diverses raisons. Je serais très heureux qu'on me suggère le nom de femmes d'affaires qui oeuvrent dans le domaine des relations commerciales entre le Canada et la Chine à n'importe quel niveau.

J'aimerais ajouter quelque chose à ce qu'a dit M. Potter. D'après ce que je sais des discussions qui se déroulent entre les États-Unis et l'OMC, le problème est l'application progressive des priviléges que la Chine cherche à obtenir à titre de «pays en voie de développement». J'espère que la question n'est pas une dichotomie: la Chine devient membre ou ne devient pas membre, parce que s'il y avait deux systèmes commerciaux différents, le monde entier en souffrirait. Le marché de la Chine est si important qu'il pourrait bouleverser de façon dramatique le système commercial international. Tout comme M. Potter, je crois qu'il serait dans notre intérêt que la Chine devienne membre, mais elle devra respecter les règlements établis par l'OMC.

Senator Carney: Our Canadian position, as you know, has been that we support China's accession at the point that it can meet its obligations. In terms of what Dr. Lin and Professor Potter have told us, is that an unreal expectation? That is the question.

Dr. Lin: I believe that is also a key issue to which Senator Austin referred. The United States is putting on pressure to represent China as a developed nation. In terms of per capita income, China is very far down the ladder and it does no harm to stage a process whereby they remain for a time longer as a developing nation. I think that is a major obstacle to China's entry.

The Chairman: Senator Bacon.

[Translation]

Senator Bacon: Mr. Brown, you mentioned the West's ignorance of the mysteries of the East. We all share that ignorance to some degree. I'd like to discuss this at the individual level. At the level of the ordinary Chinese person.

We wanted to do business with China. Some people have come before us and mentioned that democracy is being felt in villages, for example. It is a sign that at the individual level, there is a wish not only for justice but also for democracy, at least a little bit, or so it would seem to me, even though you may not feel this great thirst for democracy.

What is the best advice you could give your successor so that we could learn, through the CBC, what are the wishes and dreams of these individuals, because they must dream just as we do?

Mr. Brown: I think professor Walls waxed eloquent about democracy. I won't exaggerate the level of the experimental process of setting up democratic organizations and institutions at the village level because it is mainly experimental. It is also often a matter of legitimizing the orientation of a plan or of another individual who is actually in charge of village affairs. It is not really democratization as professor Thom understands it. I think he was a bit more positive than I would be.

I must repeat that there is a thirst for justice at the most elementary level. Village heads and village party secretaries do not profit from their positions. Ideally, instead of that system as professor Lin said, a system of rules of civil law based on the person should be set up, if you will.

As for advice to my successor, that is hard to say. But it does come back to what a lot of witnesses have said here and it is this: learn Chinese as quickly as possible. Chinese is the key that opens the door to understanding what's going on over there.

I think I support everything that was said on how important it is for our school, our colleagues and our universities to promote language programs especially since in Canada we have a lot of citizens who speak several languages, like the witnesses who have appeared before you.

Le sénateur Carney: Comme vous le savez, la position du Canada a été que nous appuyions la participation de la Chine à l'OMC dans la mesure où elle peut respecter ses engagements et les règlements. Compte tenu de ce que vient de nous dire M. Lin et M. Potter, est-il peu réaliste de s'attendre à ce que cela se produise? C'est ce que je me demande.

M. Lin: Je crois qu'il s'agit là d'une question qu'a également abordée le sénateur Austin. Les États-Unis exercent des pressions pour que la Chine devienne membre à titre de nation industrialisée. Au chapitre du revenu par habitant, la Chine ne se classe certainement pas comme nation industrialisée et si l'on pouvait mettre au point une procédure qui permette à ce pays de demeurer un peu plus longtemps un pays en voie de développement, cela ne causerait aucun tort. Je crois que c'est là un des grands obstacles à la participation de la Chine à l'OMC.

Le président: Sénateur Bacon.

[Français]

Le sénateur Bacon: Monsieur Brown, vous avez parlé de l'ignorance de l'Ouest par rapport au mystère de l'Est. Nous avons tous à plaider un peu cette ignorance. J'aimerais en discuter au niveau de l'individu, de la personne de la race chinoise.

On veut transiger des affaires avec la Chine. Des gens sont venus et ont mentionné que la démocratie commence un peu à se faire sentir au niveau des villages, par exemple. C'est un signe qu'au niveau des individus, il y a un désir non seulement de justice mais il me semble, un peu aussi, de la démocratie, même si vous ne sentez pas cette grande soif de la démocratie.

Quel est le meilleur conseil que vous pourriez donner à votre successeur pour nous faire connaître, par le biais de Radio-Canada, les désirs et les rêves — parce qu'ils doivent rêver comme nous — de ces individus?

M. Brown: Je pense que M. Walls a parlé assez éloquemment au sujet de la démocratie. Je n'exagérerai pas le niveau de ce processus expérimental d'instaurer des sociétés et des institutions démocratiques au niveau des villages parce que ce sont surtout des expériences. C'est aussi souvent une question de légitimer la direction d'un plan ou d'un autre individu qui est actuellement en charge des affaires du village. Ce n'est pas vraiment une démocratisation, comme l'a voulu M. Thom. Je pense qu'il a été un peu plus positif que je ne le serais.

Je le répète, il y a une soif pour la justice au niveau le plus élémentaire. Les chefs de villages et les secrétaires du parti du village ne profitent pas de leur position. Il serait idéal que l'on instaure, au lieu de ce système, comme M. Lin l'a dit, un système de règles de droit civil basé sur la personne.

Au sujet des conseils pour mon successeur, c'est difficile de le dire. Mais cela touche un peu ce qu'ont dit beaucoup de témoins ici, c'est: apprenez le plus vite possible le chinois. Le chinois est la clef à la porte de la compréhension de tout ce qui est là.

Je pense appuyer tout ce qui a été dit sur l'importance dans nos écoles, dans nos collèges, dans nos universités, de promouvoir les programmes linguistiques, surtout qu'au Canada nous avons beaucoup de citoyens qui parlent plusieurs langues, comme les témoins qui ont comparu devant vous.

I do not think we will ever insist enough on that point for our young people. I would offer a lot of support for what has been said by several academics yesterday and today on that matter.

Senator Bacon: Thank you.

[English]

Senator De Bané: Do you agree with some of the comments of Professor Huntington in his book about the clash of civilization in which he stresses that the post-Tiananmen regime is openly anti-American, anti-West, that it stresses not only that the Chinese culture is different from western culture but that it is also superior. It took the United States half a century to double its economy and China is doubling its every 10 years. He sees an inevitable clash; that one of the major thrusts of the Chinese post-Tiananmen regime is a fairly strong, assertive nationalism. Those are some of the comments of Professor Huntington. Do you agree with him or do you think that he is really off the wall?

Dr. Lin: I do not know whether "off the wall" is strong enough. I have the greatest respect for Professor Huntington and many of his really marvellous books on management. However, I do not think he grasps the world trends in making that statement.

The clash of cultures, the clash of civilizations, is a dangerous position because it might actually be a self-fulfilling prophesy. There is enough ethnic, cultural and religious orthodoxy that could make it happen. In my view, we have come to a point in world history where there are possibilities for that, but not necessarily as Kipling would have it, "Oh, East is East, and West is West," which is the ultimate extreme. I think Professor Huntington is even more extreme than Mr. Kipling, who seemed to have a broader view than his. There are, of course, differences. In many ways they are growing. Certainly Islamic culture is one of the areas that we are concerned about because it is violent in its attitude toward other cultures and other civilizations and other religions. In my view, the Chinese academics and intellectuals I have been in touch with over the last few years since professor Huntington first made that statement in an article on foreign affairs — and he has written a new book on this issue — feel that what we need is exactly the opposite. The Chinese seem to be very sensitive to what he has brought up and in terms of strategic geopolitical activity they are now moving in the opposite direction.

They are calling for the revival of the Silk Road; in other words they want to institute a new corridor between the East and the West that could serve as a land bridge between China and Europe, from the east coast of China all the way to the west coast of Europe, a Euro-Asian bridge, and they have already begun the links with Central Asian countries, parts of the former Soviet Union, through to the Middle East and through the Balkans to France. The idea behind that is that this will not simply be a land bridge on a ribbon of land, like a transcontinental railway, but will

Je ne pense pas que l'on insiste assez sur ce point au niveau de la formation de nos jeunes. J'appuierais beaucoup ce qui a été dit par plusieurs universitaires hier et aujourd'hui à ce sujet.

Le sénateur Bacon: Je vous remercie

[Traduction]

Le sénateur De Bané: Êtes-vous d'accord avec certains des commentaires que fait M. Huntington dans son livre au sujet des conflits de civilisation, où il fait ressortir que le régime qui existe après l'affaire de la place Tienanmen est clairement anti-américain, anti-occidental, et il fait ressortir non seulement que la culture chinoise est différente de la culture occidentale mais qu'elle lui est également supérieure? Il a fallu un demi-siècle aux États-Unis pour doubler ses activités économiques alors que la Chine y parvient tous les 10 ans. M. Huntington dit qu'il existe un conflit inévitable; il signale que le régime après la crise de la place Tienanmen a adopté une politique nationaliste très forte. Il s'agit de certaines des choses qu'il a dites. Êtes-vous d'accord avec lui ou croyez-vous qu'il se trompe royalement?

M. Lin: Je ne sais pas si dire qu'il se trompe royalement exprime vraiment mon opinion. J'ai beaucoup de respect pour M. Huntington et nombre de ses merveilleux ouvrages sur la gestion. Cependant, je ne crois pas qu'il saisisse bien les tendances internationales quand il fait de tels commentaires.

L'affrontement des cultures, des civilisations, est une position dangereuse parce qu'il pourrait s'agir là en fait d'une prédiction qui se réalise. Il existe suffisamment d'orthodoxie religieuse, culturelle et ethnique pour que cela se produise. À mon avis, nous sommes rendus à une étape dans l'histoire du monde où cela pourrait se produire, mais pas nécessairement comme Kipling le disait: «L'Est est l'Est et l'Ouest est l'Ouest», qui est complètement l'autre extrême. Je crois que M. Huntington est encore plus extrémiste que Kipling qui semblait avoir l'esprit plus ouvert que lui. Évidemment, il y a des différences. Et à plusieurs égards, elles deviennent de plus en plus marquées. La culture islamique nous intéresse actuellement plus particulièrement en raison de l'attitude violente qu'elle encourage à l'égard des autres cultures, des autres civilisations et des autres religions. À mon avis, les intellectuels et les universitaires chinois avec qui j'ai été en contact ces dernières années depuis en fait que M. Huntington a fait de telles déclarations dans un article sur les affaires étrangères — et il vient de rédiger un nouvel ouvrage sur la question — sont d'avis qu'une attitude absolument contraire est nécessaire. Les Chinois semblent être très sensibles à la question soulevée par M. Huntington, et en ce qui a trait à l'activité géopolitique, ils s'orientent actuellement dans la direction opposée.

Ils proposent le rétablissement la route de la soie. En d'autres termes, ils désirent créer un nouveau corridor entre l'Est et l'Ouest qui pourrait servir de pont continental entre la Chine et l'Europe, de la côte est de la Chine jusqu'à la côte ouest de l'Europe, un pont entre l'Europe et l'Asie, et on a déjà établi des liens avec les pays de la zone centrale de l'Asie, des pays qui faisaient jadis partie de l'Union soviétique, jusqu'au Moyen-Orient et les Balkans jusqu'à la France. Ce ne serait pas simplement un pont continental, comme une voie ferroviaire transcontinentale, mais un

include a ribbon of development which will include both an economic exchange and the exchange of cultures.

It is based on the concept that cultures can be different and sometimes confrontational, but we should now be at a stage in a globalized economy where there are possibilities for a symbiosis of culture — not a convergence necessarily, but a symbiosis in which two cultures and two civilizations from vastly different bases can find areas in which they can learn from one another and adapt. Ultimately, in my interpretation of this process, which may be too optimistic, we very badly need a symbiosis of values, and these values are the values of development.

It can be a global system. The differences that lie between Chinese ways of carrying out trade and investment issues that were brought up by the WTO can be overcome, because the Chinese very often are more comfortable with consensus. Consensus-building may be the strongest basis for overcoming these tensions that Professor Huntington predicts will make a major confrontation between East and West. In my opinion there is no basis for the belief that there are actually conspiratorial relationships between certain of the civilizations. He names six or seven civilizations that seem to be tilted against the West. I see no evidence of that.

The idea that Islam and Confucianism would be forces for creating this threat is overemphasized. It is a little crazy to talk about Confucianism as being the dominant ethos that has created the rise of the "Little Tigers" and now we have the "Big Tiger". Because of some of those essential elements that I described earlier, Confucianism and rapid economic growth are as incompatible as they could be. To me, just to put a hat on it and say it is Confucianism is pointless; there are so many Confucian countries in the area, that it caps them all.

What is dominant in that area may be Confucianism in the sense of social cohesion — for example, family values, the work ethic, the importance of loyalty to friends. That may be, but that does not come from Confucianism. It comes from all Chinese culture, and they are not outwardly aggressive. It seems to me, therefore, that there is no basis for this in terms of either empirical evidence or the theoretical.

The Chairman: I gather Professor Potter might want to say a word or two.

Professor Potter: Sam Huntington has been acting as a gadfly in the political science discourse for at least 30 years, so part of his book has to be seen from that perspective. He likes stirring the pot a bit and seeing what happens.

It is important to recognize that any time any country does things that the Americans do not agree with, it is "nationalistic". So there is that element that informs his perspective. However, there is no doubt, and the evidence is overwhelming, that the Chinese government at the central level is trying to resolve its legitimization crisis by reference to nationalism. There is not a doubt about that. The evidence is overwhelming. When we see the books that have come out, *China Can Say No, China Through the*

pont de développement qui inclurait des échanges économiques et culturels.

La proposition est fondée sur le concept selon lequel les cultures peuvent être différentes et parfois même en conflit, mais nous devrions être rendus à une étape dans la mondialisation de l'économie où une symbiose est possible. Il ne s'agit pas nécessairement d'une convergence des cultures, mais d'une symbiose grâce à laquelle deux cultures et deux civilisations complètement différentes peuvent s'adapter l'une à l'autre et apprendre l'une de l'autre. Je crois, et je suis peut-être trop optimiste, qu'il nous faut désespérément une symbiose des valeurs, des valeurs de développement.

Il peut s'agir d'un système mondial. Les différences qui existent entre les méthodes chinoises en matière de commerce et d'investissement qui ont été soulevés par l'OMC sont des problèmes qui peuvent être surmontés, parce que très souvent les Chinois préfèrent souvent le consensus. L'établissement d'un consensus peut être un fondement solide qui permettra de surmonter les tensions, qui d'après M. Huntington, seront une source de conflit importante entre l'Est et l'Ouest. À mon avis, il n'y a pas lieu de croire qu'il existe quelque complot entre certaines civilisations. Il nomme six ou sept civilisations qui, d'après lui, sont opposées à l'Ouest. Je n'en ai vu aucun signe.

Il est exagéré que de dire que l'islam et le confucianisme s'unissent pour créer une menace. C'est un peu ridicule de parler du confucianisme comme s'il s'agissait d'un génie dominant qui a donné naissance aux «petits tigres» et qu'on se retrouve maintenant avec le «grand tigre». En raison de certains des éléments fondamentaux que j'ai décrits plus tôt, le confucianisme et une croissance économique rapide sont absolument incompatibles. À mon avis, blâmer le confucianisme ne donne absolument rien; il s'agit simplement d'une idéologie qui chapeaute plusieurs nations de la région.

Le confucianisme est peut-être vrai dominant dans la région sur le plan de la cohésion sociale; je pense par exemple aux valeurs familiales, au code déontologique du travail, à la loyauté envers ses amis. C'est peut-être vrai, mais cela ne découle pas nécessairement du confucianisme. Cela vient de la culture chinoise en soi, et tout ça n'est pas entaché d'agressivité. Il me semble ainsi qu'il n'y a aucune preuve empirique ou théorique qui puisse appuyer de tels propos.

Le président: Je crois que M. Potter veut ajouter quelques mots.

M. Potter: Sam Huntington a joué le rôle de la mouche du coche dans le domaine des sciences politiques depuis au moins 30 ans. Il faut donc interpréter certains chapitres de son livre en ce sens. Il aime bien provoquer la discussion.

Il importe de reconnaître que lorsqu'un pays fait des choses qui ne conviennent pas aux Américains, on parle toujours d'une attitude nationaliste. Cet élément entre donc en ligne de compte dans les propos que tient M. Huntington. Cependant, il est évident, et les preuves ne manquent pas, que le gouvernement chinois central essaie de régler la crise qui existe dans ce pays en optant pour le nationalisme. C'est évident. On ne saurait en douter. Lorsqu'on voit les livres qui ont été publiés comme *China*

Third Eye, these are not autonomous authors out there in the cultural milieu deciding to write a book. These are officially sanctioned efforts. That is the nationalist part of it. There is no doubt that the regime is pursuing this.

What Huntington misses is that there is not a single China. I would suggest that the cultural differences between Beijing and Guangzhou are greater than the cultural differences between Confucianism and Islam, for example or between Confucianism and the West. We must recognize that there are many Chinas and many subcultural differences, and to take a political regime which is pushing nationalism to resolve its legitimacy crisis as emblematic of Chinese culture as a whole is a huge mistake. I would agree that many intellectuals in China are very worried about the regime's nationalistic rhetoric, because they see it as counterproductive and problematic.

One of the things I think Huntington is correct about is to suggest that we need to recognize that there is a very significant problem with building a normative consensus in the world, that the Cold War imposed a bipolar normative consensus and basically subordinated all these other cultural conflicts, and we see them now emerging at the end of the Cold War. The evidence of that is also overwhelming. But then the question is what one does about it, and it seems to be that institution-building is part of it. However, that institution-building has to be coupled with recognizing the stakes that parties have in the institutions.

I would just turn us back to the Lushan plenum that Professor Lin recognized. The Lushan plenum and the purge of Peng De Hua after the Lushan plenum revealed the disintegration of the consensus-based decision-making at the top of the Chinese leadership. How did that consensus work? People and leaders in that consensus of leadership were willing to actually lose on decision-making because they had faith in a process that would allow them to win at another time. So they were willing to say, "Yes, I may not win the argument today, but there is a system that will permit me to win the argument tomorrow, and therefore I am subscribing to that system and I am part of it."

What happened at Lushan was that Mao was unwilling to lose, and Mao ended up purging his opponent, and that began the destruction of the elite consensus. We can take a lesson from that in the international context, which is to say that where there are international institutions that recognize differences of norms and create a process by which differing perspectives can successfully subscribe to a decision-making process, and in many ways consensus-building process, that is possibly one way to reconcile some of these cultural differences.

The cultural differences are there and we need to recognize them. One very good example is the difference of opinion over the right to development of international discourse. What does "development" mean? The Chinese have one perspective, the Australians have another perspective, and the Canadians have a third perspective. These are all different perspectives and that is fine, but if there are institutions that allow those perspectives to be reconciled through a process that treats the parties relatively equally so they have a stake in the process, that might be one way to address these "Huntington" concerns. It is complicated,

Can Say No, China Through the Third Eye, on constate que les auteurs ne sont pas des intervenants du secteur culturel qui décident simplement de rédiger un ouvrage. Il s'agit là d'efforts sanctionnés par le gouvernement. Ça, c'est l'aspect nationaliste. Il est évident que c'est l'option qu'a choisi le régime.

Mais Huntington ne semble pas comprendre qu'il existe plus qu'une Chine. À mon avis, les différences culturelles entre Beijing et Guangzhou sont plus importantes que celles qui existent entre le confucianisme et l'islam, par exemple, ou entre le confucianisme et l'Occident. Nous devons reconnaître qu'il existe plusieurs Chine et plusieurs différences subculturelles, et on aurait tort de soutenir qu'un régime politique qui opte pour le nationalisme pour régler sa crise intérieure est emblématique de la culture chinoise. À mon avis, nombre d'intellectuels en Chine s'inquiètent énormément des propos nationalistes du gouvernement, parce qu'à leur avis, c'est imprudent et qu'en fait, cela crée des problèmes.

Huntington a raison entre autres choses de dire qu'il faut reconnaître la grande difficulté qu'il y a à construire un consensus normatif dans le monde, que la guerre froide a imposé un consensus bipolaire normatif et a essentiellement subordonné tous ces autres conflits culturels, et nous les voyons aujourd'hui émerger avec la fin de la guerre froide. Ce fait a également été amplement prouvé. On se demande alors ce qu'on peut faire, et il semble que la création d'institutions fait partie de la réponse. Cependant, celle-ci doit s'accompagner d'une reconnaissance des intérêts que les parties ont dans ces institutions.

J'aimerais maintenant qu'on revienne à la réunion de Lushan que mentionnait M. Lin. La réunion de Lushan et la purge de Peng De Hua après ce dernier ont révélé la désintégration du consensus dans le processus décisionnel parmi les hauts dirigeants chinois. Comment fonctionnait ce consensus? Les gens et les chefs, dans ce leadership consensuel, acceptaient de perdre dans le processus décisionnel parce qu'ils croyaient que ce processus allait leur permettre de marquer des gains à un autre moment. Ils étaient donc disposés à dire: «Oui, je n'ai peut-être pas remporté la bataille aujourd'hui, mais c'est là un système qui me permettra de l'emporter demain, et voilà pourquoi j'y adhère.»

Ce qui s'est passé à Lushan, c'est que Mao a refusé de perdre, et Mao a fini par liquider son adversaire et ainsi s'est amorcée la destruction de ce consensus élitiste. Il y a lieu d'en tirer une leçon dans le contexte international, à savoir, lorsqu'il y a des institutions internationales qui reconnaissent des normes différentes et créent un processus où les diverses perspectives peuvent adhérer à un processus décisionnel, et à plusieurs égards à un processus de concertation, il y a moyen de concilier certaines différences culturelles.

Les différences culturelles existent, et nous devons les reconnaître. Un très bon exemple, c'est la divergence d'opinions sur le droit au développement dans le discours international. Que veut dire «développement»? Les Chinois ont leur point de vue, les Australiens le leur, et les Canadiens en ont un troisième. Ils sont tous différents, et c'est fort bien, mais s'il existe des institutions qui permettent à ces points de vue de se concilier, et ce, dans le cadre d'un processus qui traite les parties avec une égalité relative de telle sorte qu'elles ont intérêt à jouer le jeu, il y a peut-être moyen ainsi de calmer les craintes de Huntington. C'est

obviously, but Professor Huntington is not completely off the wall. He is just emphasizing a few features that need to be seen in a broader context, particularly his American perspective and his concern about what is essentially nationalist rhetoric from the regime. I certainly do not think it is shared by many of the people in China at either the intellectual level or in the masses.

Senator Stollery: I have found this to be a fascinating morning. It will be necessary to read the testimony and reflect on some of the interesting observations that have been made. At one point I felt that there seemed to be a little confusion in the sense that the Americans are on this democracy kick. I do not think that is true in Canada. It is certainly not true of me. There is an old rule in international policy-making that you cannot impose systems on a country from outside.

Democracy in China does not seize me particularly, because it is impossible. We politicians have a common characteristic: we know that in all systems personalities are very important, that there are people behind these names. Frankly, I do not know who these people are, although I have heard the names and may even have read a little more about the subject than some others. It was most interesting hearing about how Mao Zedong basically did everyone in. There is an enormous amount more for us to learn about these personalities. Politics have to be that way in China just as they are everywhere else, because there are universal characteristics to life. Regional cultural differences may have a huge effect on them, but there are also universal characteristics.

We are dealing with trade matters in China and we have heard some interesting testimony from some very interesting people, more interesting than I thought we would hear when I came to Vancouver. I cannot understand how a system can operate without some form of independent judiciary. If there is a dispute between two parties on a commercial matter, there should be some form of independent judiciary that hears the case. How can development in China get past a certain level without the development of an independent judiciary?

The Chairman: I think Mr. Brown brought up the distinction that is now raised by Senator Stollery. It is an old distinction in the literature of political philosophy. It is a distinction between civil liberty on the one hand and political liberty on the other hand. As I recall, the writers of the 18th century used to say that civil liberty may well be possible in an enlightened despotism.

Mr. Brown, you have stated that what the people in at least certain parts of China wanted was a sense that the system was fair, that the ordinary man in the rice paddy, for example, was not being exploited to maintain the opulence of the local police chief. So it seems to me that this is the question that Senator Stollery is raising. Are the two of you on roughly the same ground there? I am not asking you for a long comment, Mr. Brown, because I will

compliqué, évidemment, mais M. Huntington n'a pas tout à fait tort. Il ne fait que souligner quelques caractéristiques qui doivent être prises en compte dans un contexte plus large, particulièrement son optique américaine et la crainte qu'il éprouve vis-à-vis des propos essentiellement nationalistes que tient le régime. Chose certaine, je ne crois pas que cette optique soit partagée par beaucoup de gens en Chine, que ce soit au sein de l'intelligentsia ou dans les masses.

Le sénateur Stollery: La matinée a été fascinante. Il me faudra lire le procès-verbal et méditer sur certaines observations intéressantes qui ont été faites ici. À un moment donné, j'ai cru qu'il y avait une certaine confusion lorsqu'on a dit que les Américains voulaient propager la démocratie. Je ne crois pas que ce soit le cas au Canada. Ce n'est certainement pas mon cas. Il existe une vieille règle en politique internationale qui interdit qu'on impose un système à un pays.

Je ne suis pas particulièrement attaché à l'établissement d'une démocratie en Chine parce que c'est impossible. Nous, politiques, avons ceci de commun: nous savons que dans tous les systèmes, les personnalités sont très importantes, et qu'il y a des personnes derrière ces noms. Franchement, je ne sais pas qui sont ces gens, même si j'ai entendu les noms, et j'ai peut-être lu un peu plus qu'un autre sur la question. Ce qui était très intéressant, c'était de voir comment Mao Zedong a essentiellement déjoué tout le monde. On a beaucoup à apprendre de ces personnalités. C'est comme ça que la politique doit se faire en Chine, là comme partout ailleurs, parce qu'il y a des caractéristiques universelles dans la vie. Les différences culturelles et régionales peuvent avoir une influence considérable, mais il existe aussi des caractéristiques universelles.

Il a été question de nos rapports commerciaux avec la Chine, et nous avons entendu des témoignages intéressants de personnes très intéressantes, plus intéressantes que je ne l'aurais pensé lorsque je suis arrivé à Vancouver. Je ne comprends pas pour ma part comment un système peut fonctionner sans une forme quelconque d'appareil judiciaire indépendant. S'il y a un différent commercial entre deux parties, il devrait exister une forme quelconque d'autorité judiciaire indépendante pour entendre l'affaire. Comment le développement en Chine peut-il dépasser un certain niveau sans la création d'un appareil judiciaire indépendant?

Le président: Je pense que M. Brown a parlé de la distinction que signale maintenant le sénateur Stollery. Il s'agit d'une vieille distinction qu'on a toujours faite en philosophie politique. C'est la distinction entre la liberté civile d'un côté et la liberté politique de l'autre. Si je me souviens bien, les auteurs du XVIII^e siècle disaient que la liberté civile pouvait fort bien exister dans un régime de despotisme éclairé.

Monsieur Brown, vous avez dit que ce que les gens veulent, du moins dans certaines régions de la Chine, c'est le sentiment que le système est juste, que le citoyen ordinaire dans sa rizière, par exemple, n'est pas exploité pour maintenir le train de vie opulent du chef de la police locale. Il me semble donc que c'est la question que pose le sénateur Stollery. Ne parlez-vous pas à peu près de la même chose tous les deux? Veuillez être bref dans votre

turn to Professor Potter and I will ask him to address what I think is a common concern of Senator Stollery and yourself.

Mr. Brown: The question was whether China can develop in the way that everybody would like to see it develop, that is to say, can it develop into a more prosperous and more reasonable and successful society without great instability, without instituting some kind of independent judiciary? My notion is that probably it cannot, and I think the Canadian government recognizes that, in that one of the programs supported by the government is an effort to train judges.

The structures that collapse in earthquakes are the very rigid ones. What we have, as described by everybody, is a society in enormous transition, and transition produces stresses, stresses of an earthquake sort of magnitude, and if the society is so rigid as to make it counterrevolutionary to assert one's views, and counterrevolutionary to try to get one's economic rights, as opposed to those of the local party secretary who wants the lot, or counterrevolutionary for even a foreign businessman to assert his rights, then there may be an earthquake sort of stress-related collapse.

If one is of Chinese descent and is a foreign businessman asserting one's economic rights, one very often ends up without one's passport and in jail. So the cover for this kind of arbitrary detention and arbitrary punishment is that once you start accepting, in a society like this, attacks on the official or a criticism of the official, then it becomes attacks on the party, then it is counterrevolutionary and it is very rigid in that regard. I say that that is the inherent source of instability in China, and the danger that I fear is in not moving as fast as we can towards the kind of civil society that is needed.

Professor Potter: I am glad that Mr. Brown raised the issue of the judicial training program, because I have had the privilege of being somewhat involved in that and it raises an issue which I will get to in just a moment. There are two interlocking ideas here that are not quite the same but are related. One is independent; the other is impartial.

The Chinese legal system is derived essentially from a European civilian model where the courts are part of the bureaucracy. So they do not have the kind of structural independence that we associate with the Anglo-American tradition. However, there is still independence of the judiciary in Europe and that is because of professional integrity and because of a tradition of impartiality by judges. What we see in China is a situation where the judiciary institutionally are part of the bureaucracy; they are subject to a number of interlocking supervisory agencies, including the bureaucracy and the Minister of Justice. That is potentially a problem but need not unavoidably lead to the problems of impartiality.

The impartial arbiter of commercial disputes is, as you suggest, critical and it is critical for fairness, and it is critical really for the predictability of the dispute resolution process. I think it is fair to say, with all due deference to Chinese efforts recently to improve

réponse, parce que je vais ensuite céder la parole à M. Potter et lui demander de répondre à cette question qui préoccupe le sénateur Stollery et vous-même.

M. Brown: La question était de savoir si la Chine peut se développer dans le sens que tout le monde veut, à savoir, si elle peut devenir une société plus prospère, plus raisonnable et plus heureuse sans grande instabilité, sans instituer une forme quelconque d'appareil judiciaire indépendant? À mon avis, probablement que non, et je pense que le gouvernement canadien reconnaît cela, dans la mesure où l'un des programmes de notre gouvernement vise à former des magistrats.

Les structures qui s'effondrent lorsqu'il y a des tremblements de terre, sont les plus rigides. Ce que nous avons, comme tout le monde l'a dit, c'est une société qui vit une transition extraordinaire, et toute transition suscite des pressions, des pressions qui ont l'ampleur d'un tremblement de terre, et si la société est rigide au point de considérer comme contre-révolutionnaire le fait d'exprimer son opinion, et contre-révolutionnaire le fait aussi de faire valoir ses droits économiques, par opposition au secrétaire du parti local qui veut tout avoir, ou contre-révolutionnaire même pour l'homme d'affaires étranger d'affirmer ses droits, il peut se produire alors un effondrement provoqué par des secousses semblables à un tremblement de terre.

Si l'on est d'origine chinoise et que l'on est un homme d'affaires étranger qui veut affirmer ses droits économiques, on se retrouve très souvent sans passeport et en prison. Donc, ce qui absout ce genre de détention et de châtiment arbitraire, c'est le fait qu'on accepte d'emblée que, dans une société comme celle-là, toute attaque ou critique contre un fonctionnaire devient une attaque contre le parti, qui est alors jugée contre-révolutionnaire, et c'est là un système très rigide. Je dis pour ma part que c'est là la cause première de l'instabilité en Chine, et le danger que je crains, c'est qu'on n'évolue pas aussi vite qu'on peut vers le genre de société civile dont on a besoin.

M. Potter: Je suis heureux que M. Brown ait mentionné le programme de formation des magistrats, parce que j'ai eu le privilège d'y prendre une part, et cela pose une question à laquelle je répondrai dans un instant. Il y a ici deux idées qui se rejoignent, qui ne sont pas identiques mais qui sont apparentées. La première, c'est l'indépendance; l'autre, c'est l'impartialité.

Le régime juridique chinois dérive essentiellement du modèle civil européen où les tribunaux font partie intégrante de l'administration. On n'y voit donc pas le genre d'indépendance structurelle que nous associons à la tradition anglo-américaine. Cependant, la magistrature demeure indépendante en Europe, et c'est attribuable à l'intégrité professionnelle et à la tradition d'impartialité des magistrats. Ce qu'on voit en Chine, c'est une situation où la magistrature fait partie intégrante de l'administration; les magistrats sont soumis à l'autorité d'organismes de surveillance étroitement reliés, dont l'administration et le ministre de la Justice. Cela peut poser un problème, mais sans aboutir inévitablement à des problèmes d'impartialité.

L'impartialité de l'arbitre d'un différend commercial est, comme vous dites, essentielle et elle est essentielle pour obtenir justice et pour avoir une procédure de règlement des différends prévisible. Je pense qu'on peut dire, compte tenu de tous les

the situation, that the courts in China have a long way to go before they are either independent or impartial. I think that is a major problem. However, it is worth paying attention to what is going on with what we might look at as a market for dispute resolution services. The market reforms in China have created a burgeoning market for dispute resolution services and that market generates fees for the institutions that can control and participate in that dispute resolution activity, and the courts realize that. The courts are traditionally under-funded, badly staffed and so they see opportunity here. There are other organizations also competing for this market, including the local arbitral organizations that are being set up in the people's governments. I think the long-term result of this is an institutional competition to capture this dispute resolution market, and I think the long-term result is that all these institutions will try to become more dependable, more reliable and more useful for businesses in lending predictability to the resolution of their disputes.

I have some hopes for the long term, but in the short term it is very problematic. It speaks well of the Chinese Supreme People's Court, which administers the system, that it is trying to improve it by participating in judge training programs that will increase the competence of their judges, most of whom until recently had little, if any, legal education and were drawn from the military. That is changing gradually. It speaks well of them.

The issue is partly competence and partly training, but it is also a matter of development and an effort towards impartiality, but we will not achieve that by merely saying to them that they should be impartial. What will happen is that this demand for dispute resolution services will create institutional competition, and in order to compete in that environment institutions will try to become more attractive and more reliable and perhaps more impartial. There are structural issues about independence; there are behavioural issues about impartiality. They are both problematic at the moment, but perhaps there is cause for optimism.

Senator Andreychuk: This has been an excellent session. In some ways I wish this session had been first; then we might have been more succinct in our questioning of other people. Although I have many questions, I will reduce my comments and questions to two issues.

From everything we have heard in three days and the kinds of things we talked about — cultural understanding, language training, the need for more information, and Canadians seeming to be there quickly, but in second place, not first — I am reminded of what I have heard over and over again in discussions of Canada's global trade issues. When we went into the EC we were there almost after the game, and had to deal with Brussels and not just the various capitals.

Obviously, taking into account China's size as one dramatic difference, what else is so uniquely different as an impediment to

efforts que les Chinois ont déployés récemment pour améliorer la situation, que les tribunaux en Chine ont encore beaucoup à faire avant d'être indépendants ou impartiaux. C'est à mon avis un grave problème. Cependant, il y a lieu de voir ce qui se fait au niveau de l'avenir des services de règlement des différends. Les réformes commerciales en Chine ont créé une demande considérable pour les services de règlement des différends, et cette activité génère des revenus pour les institutions qui peuvent contrôler cette activité de règlement des différends et y participer, et les tribunaux le voient bien. Traditionnellement, les tribunaux manquent d'argent et de personnel, et c'est pourquoi ils voient des possibilités de ce côté. Il y a d'autres organisations qui sont présentes dans ce secteur, dont les organisations locales d'arbitrage qui sont créées dans les gouvernements populaires. À mon avis, il en résultera à long terme une concurrence institutionnelle visant à contrôler ces services de règlement des différends, et je pense que toutes ces institutions vont tâcher de devenir plus fiables et plus utiles pour les entreprises dans la mesure où elles rendront plus prévisible le règlement des différends.

J'ai de l'espérance pour le long terme, mais pour le court terme, c'est l'inconnu total. Il y a ce bon exemple de la Cour suprême populaire de Chine qui administre le système, et qui essaie de l'améliorer en participant à des programmes de formation judiciaire qui hausseront la compétence des juges, dont la plupart, jusqu'à récemment, n'avaient à peu près pas de formation juridique et provenaient de l'armée. Cela change graduellement. C'est de bon augure.

Le problème tient en partie à la compétence et en partie à la formation, mais c'est aussi une question de développement et d'efforts pour atteindre l'impartialité, mais nous n'arriverons à rien en disant simplement que les tribunaux doivent se montrer impartiaux. Ce qui va se passer, c'est que cette demande pour des services de règlement des différends va créer une concurrence institutionnelle, et pour faire concurrence dans ce milieu, les institutions vont essayer de se rendre plus attrayantes, plus fiables et peut-être plus impartiales. L'indépendance pose des problèmes de structure; l'impartialité pose des problèmes de comportement. Les deux posent des difficultés pour le moment, mais il y a peut-être lieu d'être optimiste.

Le sénateur Andreychuk: Cette séance a été excellente. À certains égards, j'aurais aimé qu'elle soit la première; nous aurions alors posé des questions plus succinctes aux autres témoins. Même si j'ai plusieurs questions, je me bornerai à deux.

D'après tout ce qu'on a dit et entendu ces trois derniers jours — compréhension culturelle, formation linguistique, besoin d'information, et intervention rapide des Canadiens, non pas en deuxième place, mais en première —, je me rappelle ce qu'on a dit maintes fois dans les discussions sur les échanges internationaux et le Canada. Lorsque nous nous sommes adressés à l'Union européenne, les règles du jeu étaient presque toutes déjà établies, et il nous a fallu alors transiger avec Bruxelles et pas seulement avec diverses capitales.

Évidemment, si l'on tenait compte de la différence colossale attribuable à la taille de la Chine, qu'y a-t-il d'autre qui soit

Canadian business that we do not find as impediments in other countries?

While you are reflecting on that, I will go to my second point, which is picking up on what Dr. Lin and Professor Potter have said. I admired both of their presentations and their subtle ways of putting the issues forward. Canada did not create the human rights issue. It came out of a collective experience and very much buying into a foreign policy that multilateralism is the way to go, and the knowledge that, if we have universal standards, then we all benefit, particularly because of our size.

From the time of Prime Minister Pearson onwards I have not found much difference in our approach to international rules for human rights, for fairness, for justice, or for good governance. However, it seems that our relations with China have recently changed, and in my opinion it should not be "China and human rights" that is at issue, but "Canada and human rights" because that is the dilemma. I would be interested in Mr. Brown's thoughts on this.

It seems to me we have always spoken quietly what we believed to be the truth. We have tried to find international fora in which to do that; when we felt the need to put our views forward, we did so, not in a moralistic or arrogant way, but in a realistic and frank way. However, there now seems to be a dilemma within Canada: On the one hand, for years we have taken a traditional stance on human rights; on the other, we say that we are not going to tie trade to the human rights issue. That policy creates a problem for certain sectors in Canada, who ask, "Why not?" So we have created a debate within Canada about trade and human rights that is not necessarily reflective of how Canada has traditionally acted and reacted both within and outside our country.

Mr. Raymond Chan says we will not raise the human rights issue in APEC. I wonder why he had to make that statement. I wonder why he would preclude the opportunity for us to express Canadian points of views and values that might be necessary in the dialogue. Mr. Axworthy, on the other hand, in the same time frame, stated at the United Nations that the protection and promotion of human rights is a primary Canadian value and a key goal in our domestic and foreign policy. Obviously, there is then a reaction from certain segments in Canada.

Are these mixed messages, or are they complementary messages? Why are we saying we will not raise the matter of human rights in APEC but have not said we would not do so in WTO? Doesn't that create a confusion about human rights within Canada? Has this all come about because we are reacting to human rights activists who are moralists? I do not believe that that has been the Canadian perspective in the long run, has it? Surely we should rethink our domestic policy as opposed to our foreign policy on human rights.

tellement différent pour entraver l'entreprise canadienne et qu'on ne trouve pas dans d'autres pays?

Pendant que vous réfléchissez à votre réponse, je vais poser ma deuxième question, qui fait suite à ce qu'ont dit M. Lin et M. Potter. Leurs exposés et les nuances qu'ils ont données dans leurs explications m'ont beaucoup plu. Ce n'est pas le Canada qui a posé la question des droits de la personne. Celle-ci résultait d'une expérience collective et c'est surtout parce que nous avons compris que le multilatéralisme est l'avenir de la politique étrangère, et le fait que, si nous avons des normes universelles, alors tout le monde en profite, particulièrement étant donné notre taille.

Depuis l'époque du premier ministre Pearson, je n'ai jamais vu beaucoup de différence dans notre stratégie à l'égard des règles nationales qui doivent régir les droits de la personne, l'équité, la justice ou la bonne conduite des affaires publiques. Cependant, il me semble que nos relations avec la Chine ont changé récemment, et à mon avis, la question n'est pas «la Chine et les droits de la personne», mais «le Canada et les droits de la personne», parce que tout le problème est là. J'aimerais savoir ce que M. Brown en pense.

Il me semble que nous avons toujours dit discrètement ce que nous tenons pour vrai. Nous avons tenté de trouver des tribunes internationales pour le faire; lorsque nous avons ressenti le besoin de faire valoir notre point de vue, nous l'avons fait, non pas d'une façon moraliste ou arrogante, mais réaliste et franche. Toutefois un dilemme semble se poser actuellement au Canada. D'une part, pendant des années, nous avons adopté une position traditionnelle en ce qui concerne les droits de la personne; par ailleurs, nous affirmons ne pas vouloir lier le commerce aux droits de la personne. Cette politique crée un problème pour certains secteurs au Canada qui demandent: «Pourquoi pas?» Nous avons donc suscité un débat au Canada même sur le commerce et les droits de la personne, qui ne reflète pas nécessairement la façon dont le Canada, traditionnellement, a agi et réagi, et à l'intérieur et à l'extérieur de notre pays.

M. Raymond Chan a déclaré qu'il n'allait pas soulever la question des droits de la personne à l'APEC. Pourquoi s'est-il cru obligé de le dire? Pourquoi nous prive-t-il de la possibilité d'exprimer les opinions et les valeurs canadiennes? M. Axworthy par ailleurs, au cours de la même période, a déclaré aux Nations Unies que la protection et la promotion des droits de la personne constitue une des principales valeurs canadiennes et l'un des premiers objectifs de notre politique nationale et étrangère. Manifestement, certains secteurs au Canada vont réagir.

Ces messages sont-ils contradictoires ou complémentaires? Pourquoi avons-nous affirmé ne pas avoir l'intention de soulever la question des droits de la personne à l'APEC mais n'avons pas dit la même chose en ce qui concerne l'Organisation mondiale du commerce? Est-ce que cela ne sème pas la confusion au sujet des droits de la personne au Canada? N'est-ce qu'une réaction aux activistes des droits de la personne qui sont des moralistes? Ce n'est pas, je pense, le point de vue canadien à long terme, n'est-ce pas? Ne devrions-nous pas repenser notre politique nationale plutôt que notre politique étrangère en matière des droits de la personne?

That is a long-winded way to say that I think we have lost our way in our values and we had better think about our own values and our own statements and our own practices rather than justifying them in an international forum.

The Chairman: Those are two questions. I was thinking that Senator Andreychuk's second question might more appropriately be addressed to the Leader of the Government in the Senate rather than to any one of these witnesses.

On the first question, does anyone wish to respond?

Senator Austin: Canada is attempting to project itself into much stronger commercial relations in Asia and other parts of the world. China being the focus of this particular discussion, we have correctly read what are the access portals to Chinese decision-making. Team Canada was very effective in proving that point. Canadian business is a small part of the world business community. By Canadian standards we have had some very senior business leadership in the Chinese market — very significant leadership from members of this council. NorTel, in telecommunications; Barrick in mining; Bombardier in transportation; Power Corporation in finance; AECL now with a major investment; Manulife in the investment industry, and four Canadian banks — all are working in China.

We meet head-on competition from the Americans, the Japanese, and the European communities. Their institutions are much larger than our institutions and they can bring more to the table for the Chinese in the way of capital, and, in the case of Germany, substantial technology. We must find our niches. We must find things where we are experts, and there are many such. We have had expertise in engineering services in resource development and power development. SNC-Lavalin has been tremendously successful in providing engineering services, and Agromanenco, another Canadian company based in Ontario, has been tremendously successful in providing services.

What we do well in Canada we can compete in. We do well in Canada in transportation, communications and natural resource development. We also are doing extremely well in information technology and in agriculture. These are sectors where Canada is pushing the edge with the Chinese, and with very good success.

We cannot compare ourselves with the success of the Americans or the Japanese or the Europeans in the China market, but I do feel that we are not getting our share of that market, and that is where I believe a more intense effort by the government at the federal level, by governments at the provincial level and by the business community itself, with the requisite skills, is required. I believe this committee needs to focus in its own discussions on where the pivotal point is for bringing that co-operation together.

Senator Andreychuk: Perhaps I can reduce all the things I want to say on the second question to the point that in the past our foreign policy has been rather clear and has not changed much from the Pearson years onwards; but more recently we have had witnesses who stated that they see Canada's foreign policy equated to jobs, jobs, jobs — in other words, trade policy, — and

C'est un long préambule pour dire que je pense que nous nous sommes un peu égarés et que nous ferions bien de repenser à nos propres valeurs, à ce que nous disons et à nos propres pratiques plutôt que de tenter de les justifier sur la scène internationale.

Le président: C'était deux questions. Je pense que la deuxième question du sénateur Andreychuk devrait plutôt être posée au leader du gouvernement au Sénat qu'à l'un de nos témoins.

En ce qui concerne la première question, est-ce que quelqu'un souhaite répondre?

Le sénateur Austin: Le Canada tente de forger des relations commerciales beaucoup plus solides avec l'Asie et d'autres régions du monde. Puisque aujourd'hui il est question de la Chine, nous avons décelé qu'elles étaient les portes d'accès à la prise de décisions en Chine. Équipe Canada l'a démontré d'une façon très efficace. L'entreprise canadienne ne représente qu'une petite partie du milieu mondial des affaires. D'après les critères canadiens, nous avons quelques-uns des principaux représentants des affaires dans le marché chinois — notamment les membres de ce conseil. Sont représentés dans le marché chinois, NorTel dans les communications; Barrick dans les mines; Bombardier dans les transports; Power Corporation dans la finance; L'EACL qui vient de faire un gros investissement; Manulife dans les investissements et quatre banques canadiennes.

Nous avons su faire concurrence aux Américains, aux Japonais, et aux pays membres de la Communauté européenne. Leurs institutions sont beaucoup plus importantes que les nôtres et ils ont plus à offrir aux Chinois sous forme de capitaux et dans le cas de l'Allemagne, de technologie. Nous devons trouver notre niche. Nous devons voir où nous sommes les spécialistes et il y a des domaines où c'est le cas. Nous avons de l'expérience en génie, dans le développement des ressources et de l'électricité. SNC-Lavalin a remporté un succès fou dans les services de génie et Agromanenco, une autre entreprise canadienne de l'Ontario réussit extrêmement bien dans le domaine des services.

Le Canada peut faire concurrence dans les domaines qu'il maîtrise, c'est-à-dire dans les transports, les communications et le développement des ressources naturelles. Nous sommes également extrêmement compétents dans les technologies d'information et en agriculture. Ce sont les secteurs où le Canada fait une percée en Chine et ce avec beaucoup de succès.

Nous ne saurions comparer nos succès à ceux des Américains ou des Japonais ou des Européens sur le marché chinois, mais je considère que nous n'avons pas notre part de ce marché. À mon avis, il faut un effort plus intense de la part du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux ainsi que du milieu des affaires qui possède les compétences nécessaires. Je pense que le comité, dans ses propres discussions, doit s'interroger sur la façon de provoquer cette collaboration.

Le sénateur Andreychuk: Peut-être puis-je résumer tout ce que j'ai dit dans ma deuxième question en précisant que par le passé, notre politique étrangère était plutôt claire et n'a pas évolué beaucoup depuis l'époque Pearson; toutefois, plus récemment, des témoins nous ont affirmé qu'ils constataient que la politique étrangère du Canada était synonyme d'emplois, d'emplois et

that has led to an uneasiness in certain sectors in Canada who wonder if we have abandoned the other aspects of our foreign policy, most notably human rights? Therefore, it plays out on an international scene, but it is a domestic difficulty in interpreting the foreign policy.

Mr. Brown: I do not know that I have an answer, but I have an observation or two. I do not think a discussion should go forward along such lines as: "It is either boycott China or be accused of nurturing the butchers of Beijing." There are not only two mutually exclusive options here. Ways should be sought to promote trade, which is very good for the large majority of people in China and in Canada, as well as promoting better human rights and a better system of justice in China, which is also very good for the vast majority of people in China. Because of what I have said about an excessively rigid system being susceptible to collapse, it is very good for the current management of China. A very real thing that the people in Beijing need to understand is that their positions are increasingly insecure in direct proportion to their willingness to build a system that can be overturned by chaos.

There is a whole vocabulary in Chinese, similar to the vocabulary about snow, dealing with chaos. There are many flavours and types of chaos. There is a great fear, given the chaos both internally and externally that China has lived through over the last century. One of the great trump cards of the regime is that people do not want to rock the boat; they want fairness.

The Chinese do have a point that they are judged by standards that are not applied to other countries. In India, for example, the police routinely shoot at demonstrators and nobody says a word. Not so long ago American National Guardsmen were firing on students in Kent State, but nobody suggested boycotting the United States. We do seem to have a special way of thinking about China and that comes from the fact that we do not understand it very well; we do not know enough about it. Also, the Chinese themselves encourage this ignorance to a certain extent. They demand to be treated by different standards, and so we do, but it is a real conundrum in terms of government policy.

Finally, in answer to your question about why Raymond Chan said what he said, I am guessing that it is because someone asked him, "Mr. Chan, are you going to raise the issue of human rights at APEC?", and he said, "No, it is not the appropriate forum because of the consensus." I do not know that for sure; I am just guessing that he was asked that. A Chinese leader could not be asked that question, because there is no free press to ask that type of question in China. That is another problem in China. It does not have the flexibility to deal with the vast changes that it is going through and we really should encourage it to find that flexibility.

d'emplois — en d'autres termes, une politique commerciale — ce qui a créé un malaise dans certains secteurs au Canada où l'on se demande si l'on a abandonné les autres aspects de notre politique étrangère, surtout dans le domaine des droits de la personne? Par conséquent, nous avons une politique sur la scène internationale, mais à domicile, nous éprouvons de la difficulté à l'interpréter.

M. Brown: Je ne sais pas si je peux répondre, mais j'aimerais faire une remarque ou deux. Je ne pense pas que la discussion doive être à ce point tranchée, c'est-à-dire va-t-on refuser de commercer avec la Chine ou risquer d'être accusé d'encourager les bouchers de Beijing. Il n'y a pas que ces deux options incompatibles. Il faut chercher des moyens de promouvoir le commerce qui est tout à fait dans l'intérêt de la majorité des habitants de la Chine et du Canada, et de promouvoir une amélioration au niveau des droits de la personne et un meilleur régime juridique en Chine, ce qui est tout à fait dans l'intérêt de la grande majorité des Chinois. Comme je l'ai dit, un régime excessivement rigide est susceptible de s'effondrer ce qui est excellent pour la direction actuelle de la Chine. Il faut que les responsables à Beijing comprennent que l'insécurité de leur position augmente proportionnellement à leur désir d'édifier un système qui ne résisterait pas au désordre.

Tout comme les nombreux synonymes de neige, en Chinois, il y a de nombreux synonymes de désordre et de nombreux genres et types. Le désordre interne et externe qu'a vécu la Chine ce siècle-ci a donné lieu à une grande crainte. L'un des grands atouts du régime actuel, c'est justement que la population ne veut pas faire chavirer le navire; elle veut la justice.

Les Chinois ont raison de prétendre qu'on les juge selon des critères différents de ceux qu'on applique aux autres pays. En Inde par exemple, la police tire régulièrement sur les manifestants et personne ne dit rien. Il n'y a pas très longtemps, les soldats de la Garde nationale américaine ont ouvert le feu sur des étudiants de l'Université de Kent State, mais personne n'a proposé de boycotter les États-Unis. Nous semblons avoir une façon particulière d'envisager la Chine qui tient sans doute au fait que nous ne la comprenons pas très bien; nous ne sommes pas suffisamment bien renseignés à son sujet. En outre, les Chinois eux-mêmes encouragent dans une certaine mesure cette ignorance. Ils demandent d'être traités différemment, et c'est ce que nous faisons, mais du point de vue de la politique gouvernementale, c'est une véritable énigme.

Enfin, quant à savoir pourquoi Raymond Chan a dit ce qu'il a dit, c'est sans doute parce que quelqu'un lui a demandé: «M. Chan, allez-vous soulever la question des droits de la personne à l'APEC?» Et il aura répondu: «Non, ce n'est pas le lieu approprié». Je ne le sais pas avec certitude, je ne fais que supposer que c'est ce qu'on lui a demandé. Un dirigeant chinois ne se ferait pas poser cette question, parce que la presse n'a pas la liberté de poser ce genre de question en Chine. Cela, c'est un autre problème. Le pays ne possède pas la souplesse voulue pour faire face aux énormes changements qui s'y déroulent et nous devons vraiment l'encourager.

The Chairman: Senators, we are approximately 55 minutes late. We have two other witnesses waiting. I have one name on my list and that is Senator Grafstein.

Senator Grafstein: I will try to be succinct. I first want to say to the committee, as someone who has travelled widely in China, that this is a fascinating morning and I thank you all, because it has elucidated for me many of the current issues in a brilliant and succinct manner.

Mr. Chairman, I thank all the members, including my colleague, Senator Austin, who has done remarkable work in deepening the cognomen in China, which is that Canada is an old friend of China. I think that all of your work has intensified that relationship, which makes it easier for us to deal with all the issues we hope to deal with in terms of reform of trade.

Professor Lin, I travelled the Silk Road north and south with my family and so I understand what has happened in China in the current time. I would like to get into the whole question of stability and rules, but time only allows me to ask one rather succinct question. My question relates to trade rules. As a trading nation, we want to have stability and we want to have trade rules, which is exactly what my colleague Senator Stollery was trying to get at. How do we have trade rules as opposed to democracy? For us, trade rules mean democracy, and common law was based essentially on trade rules that transformed themselves into civil rules. So our objective is still to get at trade rules.

We have a number of fora in which to deal with this issue; we have the ASEAN forum, we have APEC, which we are discussing, we have our bilateral relations through our Action Plan in China, we have the indirect or indecisive energy with respect to the Foreign Investment Protection Act with China. Given all that, what would be the best way for Canada to use its leverage to develop a bilateral dispute mechanism with China? Is the best route through the ASEAN exercise, through APEC, which is on the agenda, through our own bilateral relations, or through our own action plan? What is the best way to start in a rudimentary way to develop that mechanism?

Certainly, we would have it through the WTO, but I do not think WTO does it for us and I am not sure it would be properly exercised. From a mechanical standpoint, or tactical, what is the best route for us to take?

Professor Potter: I co-authored a paper on differing cultural approaches to dispute resolution in the Pacific Rim for the Asia Pacific Foundation last year and my focus was on China, and this is tied to an initiative within APEC to try to develop a voluntary trade mediation service. One of the difficulties is determining how you find the niche, because you have WTO and you have the ICSID system for investment disputes; so what do you do? Bilateral investment treaties are often a very useful way to set up, either to plug investment disputes into the ICSID process or to create an alternative. The problem with ICSID is that it is all voluntary, so that is a non-starter.

Le président: Sénateurs, nous avons environ 55 minutes de retard. Il y a deux autres témoins qui attendent. J'ai encore un nom sur ma liste, celle du sénateur Grafstein.

Le sénateur Grafstein: Je vais tenter d'être bref. J'aimerais tout d'abord vous dire, moi qui ai beaucoup voyagé en Chine, que la matinée a été fascinante et je vous remercie tous, car vous avez élucidé d'une façon brillante et succincte, plusieurs des questions d'actualité.

Monsieur le président, je tiens à remercier tous les membres du comité, y compris mon collègue, le sénateur Austin, qui a fait un travail remarquable pour renforcer en Chine, notre réputation comme quoi le Canada est un vieil ami de la Chine. Je pense que tous vos efforts ont resserré ces liens ce qui nous facilitera à tous la tâche de régler les questions de commerce qui nous intéressent.

M. Lin, j'ai emprunté avec ma famille vers le nord et vers le sud la route de la soie et donc je comprends ce qui s'est produit en Chine à notre époque. J'aimerais explorer avec vous toute la question de la stabilité et des règles, mais le temps ne me permet que de vous poser une question assez précise, sur les règles commerciales. Comme nation commerçante, nous voulons la stabilité et nous voulons des règles commerciales, ce qui est exactement ce que mon collègue le sénateur Stollery voulait dire. Comment pouvons-nous avoir des règles commerciales sans démocratie? Pour nous, les règles de commerce signifient la démocratie, le droit commun étant essentiellement fondé sur des règles commerciales qui se sont transformées en règles civiles. Notre objectif demeure de mettre en place des règles commerciales.

Il y a plusieurs mécanismes pour traiter de cette question; il y a l'ANASE et il y a l'APEC dont nous avons parlé, il y a les relations bilatérales par le truchement de notre plan d'action en Chine et il y a un mécanisme indirect ou imprécis, la Loi sur la protection des investissements étrangers. Dans ce contexte, quel moyen utiliser pour mettre en place un mécanisme bilatéral de règlement des différends avec la Chine? Vaut-il mieux miser sur l'ASEAN, l'APEC, ce qui est déjà prévu, ou sur nos propres relations bilatérales ou notre propre plan d'action? Quelle est la meilleure façon pour commencer, de façon rudimentaire, à élaborer ce mécanisme?

Évidemment, il y a toujours l'OMC, mais je ne pense pas que cela soit possible et je ne sais pas si cela fonctionnerait vraiment bien. D'un point de vue mécanique ou tactique, quelle est la meilleure voie à suivre?

M. Potter: L'an dernier, pour le compte de la fondation Asie-Pacifique, j'ai collaboré à la rédaction d'un document sur les différentes approches culturelles pour régler les différends dans les pays du Pacifique et plus particulièrement en Chine, et ce dans le contexte d'une initiative de l'APEC pour essayer de mettre en place un service volontaire de médiation commerciale. L'une des difficultés consiste justement à trouver le meilleur mécanisme puisqu'il y a l'Organisation mondiale du commerce, il y a le CIRDI pour le règlement des litiges ayant trait à des investissements; que faire donc? Les traités bilatéraux sur les investissements sont souvent une façon de prévoir soit le règlement des différends en ayant recours au CIRDI ou à une procédure

A dispute resolution mechanism in a bilateral investment treaty which committed the parties to participate in binding arbitration would be quite a useful approach. Then again, there would be problems with sovereignty. On the other hand, because most of the Chinese partners in joint ventures are essentially, at least ostensibly, private enterprises — they are very much state controlled, but they have often been spun off and created at least as nominally private enterprises. So part of this is taking advantage of that shifting of the labels and saying that this is not a sovereignty issue any more, but is private-to-private arbitration.

That is certainly a place to start, and what it would do is commit the two governments to support a process by which their private entities could arbitrate decisions in a forum to be selected by the parties. That would be one way to do it.

One of the problems is that you do not want to be in a situation where you are duplicating things that are already there, and there is already a network of private international commercial arbitration centres around the world that are available to resolve trade and investment disputes. There is also the WTO system and the ICSID system, so really it is a dilemma as to how to do this.

I have thought about it a bit, but I would want to think about it a little more. The key is to try to make the institutions that are there more effective by committing governments to supporting those institutions as opposed to creating as many escape hatches as possible, such as the ICSID system that allows governments to get out of their obligations on the basis that it is voluntary. If too many of those institutions are created, that is duplicative, and most particularly, it undermines the importance of predictability in these relations, which is what the business people want.

I would suggest that in the bilateral context with China, a bilateral investment treaty that commits the governments to support their enterprises in arbitrating disputes through existing mechanisms would be quite useful.

The Chairman: Our witnesses have been more than generous with their time. I want to thank Professor Potter, Dr. Lin, Senator Austin and Mr. Brown for being with us today. They have been most helpful and enlightening.

Our next witnesses are ready and Senator Carney has agreed to assume the chair during the next phase of our work.

The Deputy Chair: We apologize to our two witnesses, Darcy Rezac and John Hansen, for being so late. However, as I am sure they are aware, the earlier panel was a wonderful opportunity for us to access good British Columbia brains on behalf of this committee.

I will ask Darcy Rezac to give his presentation.

Mr. Darcy Rezac, Executive Director, Vancouver Board of Trade: Thank you very much, Madam Chairman. For those who are not from British Columbia, on behalf of my chairman, Brandt

alternative. La difficulté dans le cas du CIRDI, c'est que c'est volontaire, donc inconcevable.

Un mécanisme de règlement des différends dans un traité bilatéral sur les investissements qui engage les parties à participer à l'arbitrage obligatoire représente une approche utile. Là encore, il y a les problèmes de souveraineté. Par contre, puisque la plupart des partenaires chinois dans les coentreprises sont essentiellement, du moins publiquement, des entreprises privées, elles sont en fait contrôlées par l'état, mais souvent lancées à leur compte et sont considérées, du moins de nom, des entreprises privées. Donc, il faut tirer parti de cette nouvelle étiquette et déclarer que ce n'est plus une question de souveraineté mais une question d'arbitrage entre deux entités privées.

Ce serait un point de départ et les deux gouvernements s'engageraient ainsi à appuyer un processus qui permettrait à leurs entités privées de demander à soumettre des décisions à l'arbitrage d'un organisme choisi par les parties. C'est une façon de procéder.

Par ailleurs, on ne veut pas copier ce qui existe déjà, et on trouve déjà un réseau de centres privés d'arbitrage commercial internationaux partout au monde auxquels on peut soumettre les litiges qui portent sur le commerce et les investissements. Il y a également le système de l'OMC et du CIRDI.

J'y ai un peu réfléchi, mais j'aimerais y réfléchir encore. Il s'agit essentiellement de rendre les institutions actuelles plus efficaces en leur garantissant l'appui des gouvernements plutôt que de créer le plus grand nombre d'échappatoires possibles tels que le système du CIRDI, qui permet aux gouvernements de se soustraire à leurs obligations puisque c'est volontaire. Si l'on crée un trop grand nombre d'institutions de ce genre, il y a double emploi et plus particulièrement, on réduit le caractère prévisible des relations ce que veulent les gens d'affaires.

Je dirais que dans le contexte bilatéral, dans le cas de la Chine, il serait très utile d'avoir un traité bilatéral sur les investissements qui engage les gouvernements à encourager leurs entreprises à rechercher l'arbitrage de leurs différends auprès des mécanismes actuels.

Le président: Les témoins n'ont pas été avares de leur temps. Je tiens à remercier M. Potter, Lin, le sénateur Austin et M. Brown de leur présence ici aujourd'hui. Leurs propos nous ont été des plus utiles et nous avons beaucoup appris.

Nos prochains témoins sont prêts et le sénateur Carney a accepté d'assumer la présidence pendant la prochaine étape.

La vice-présidente: Nous nous excusons auprès de nos deux témoins, M. Darcy Rezac et M. John Hansen du retard. Toutefois, comme vous le savez, j'en suis persuadée, le groupe précédent nous offrait l'occasion merveilleuse de nous renseigner auprès d'excellents cerveaux de la Colombie-Britannique.

Je vais demander à Darcy Rezac de nous faire son exposé.

M. Darcy Rezac, directeur général, Chambre de commerce de Vancouver: Merci beaucoup, madame la présidente. Pour vous qui n'êtes pas de la Colombie-Britannique, j'aimerais, au nom de

Louie, Chairman of the Vancouver Board of Trade, I bring you greetings and welcome you here.

The Vancouver Board of Trade is the Chamber of Commerce for Vancouver. We have been around for 110 years. It is no accident that our mission is the same as the Asia Pacific initiative, which is to enhance, promote and facilitate the development of this region as a Pacific centre of trade, commerce and travel.

After the city had burned to the ground in 1887, the Vancouver Board of Trade was formed for the purpose of rebuilding it, and we have participated somewhat in what you see around you. We have lobbied for most of the major issues of the day, including the Faculty of Commerce at the University of British Columbia. We participated in the rebuilding after the great flood in 1948, and helped to bring standard time and daylight savings time into British Columbia, and on it goes.

In most recent years we are probably best known for lobbying, as Senator Carney well knows, as she was one of the chief architects in the devolution of the Vancouver International Airport into a local airport authority. That was an initiative that started here in British Columbia and in fact caught on across the country; it was invented right here in downtown Vancouver.

On December 6, 1986, Senator Carney and Mrs. Grace McCarthy of British Columbia signed an historic document entitled the Asia Pacific Initiative. The Asia Pacific Initiative came about as a result of two years of consultation with leaders in our community with respect to what our region of Canada could and should become following the historic Expo 86 World's Fair, which was so successful. John Hansen and I were the authors of the Asia Pacific Initiative and we had two able champions in the federal government and the provincial government to carry it forward. Senator Carney, as the senior Minister in British Columbia, and Grace McCarthy, assembled a team of 250 volunteers to pursue a number of initiatives that would help describe this vision and bring it to reality.

The centrepiece was Vancouver International Airport becoming a continental gateway and hub. Other initiatives included the International Financial Centre. One that is not so well known but which is eminently successful is the International Maritime Centre. There were immigration initiatives, cultural initiatives and there were initiatives in tourism. It involved everybody, including David Lam and people like M.Y. Chan, who worked on several committees and sits on our Board of Trade today, and continues to pursue some of those bold visions.

The International Maritime Centre I will pick out as a second example. Twenty-one companies have relocated their headquarters from around the world to British Columbia because the Asia Pacific initiative was successful in persuading the federal Department of Finance to recognize that in that industry, if we were to compete globally, then we could not impose taxation on

mon président, Brandt Louie, président de la Chambre de commerce de Vancouver, vous souhaiter la bienvenue et vous accueillir ici.

Nous sommes la Chambre de commerce de Vancouver. Nous existons depuis environ 110 ans. Ce n'est pas par hasard que notre mission est semblable à l'initiative Asie-Pacifique, c'est-à-dire qu'elle vise à améliorer, promouvoir et faciliter le développement de cette région et en faire le centre du Pacifique du commerce et du tourisme.

La Chambre de commerce de Vancouver a été créée dans le but de reconstruire la ville après sa destruction par le feu en 1887 et nous avons participé à plus ou moins tout ce que vous voyez autour de vous. Nous avons fait connaître nos opinions sur la plupart des grandes questions du jour, y compris la faculté de commerce à l'Université de la Colombie-Britannique. Nous avons participé à la reconstruction après les inondations de 1948 et nous avons aidé à instaurer l'heure normale et l'heure avancée en Colombie-Britannique, et cetera.

Plus récemment, nous sommes probablement mieux connus pour les pressions que nous avons exercées, comme le sait fort bien le sénateur Carney, elle qui a été l'un des principaux responsables de la cession de l'aéroport international de Vancouver et de sa transformation en administration aéroportuaire locale. C'est une initiative qui a été lancée ici en Colombie-Britannique et qui a fait boule de neige ailleurs au pays; c'est ici au centre-ville de Vancouver que l'idée est apparue pour la première fois.

Le 6 décembre 1986, le sénateur Carney et Mme Grace McCarthy de la Colombie-Britannique ont signé un document historique intitulé l'Initiative Asie-Pacifique, qui faisait suite à deux années de consultation avec les dirigeants de nos collectivités sur l'avenir de notre région après l'exposition mondiale de 1986 qui avait connu un tel succès. John Hansen et moi-même avons préparé l'initiative Asie-Pacifique et nous avons pu compter sur deux défenseurs des plus capables au gouvernement fédéral et au gouvernement provincial. Le sénateur comme principale ministre de la Colombie-Britannique et Grace McCarthy ont réuni une équipe de 250 bénévoles pour donner suite à de nombreuses initiatives qui allaient nous aider à définir cette vision et à la concrétiser.

L'élément principal a été l'aéroport international de Vancouver qui est devenu une porte d'accès au continent et une plaque tournante. Parmi les autres initiatives figurait le Centre financier international. Une autre institution qui n'est pas très connue mais qui a remporté des succès remarquables est le Centre maritime international. Il y a eu des initiatives en matière d'immigration, de culture et de tourisme. Tout le monde y a participé, notamment David Lam et des gens comme M. Y. Chan, qui a participé aux travaux de plusieurs comités, qui est membre de notre Chambre de commerce et continue à réaliser ces grands projets.

Je prendrai comme deuxième exemple le Centre maritime international. Vingt et une sociétés étrangères ont déménagé leur siège social en Colombie-Britannique grâce au fait que l'Initiative Asie-Pacifique a réussi à persuader le ministère fédéral des finances que dans cette industrie exposée à la concurrence mondiale, il ne fallait pas imposer les revenus de l'étranger,

worldwide income if the mind and management of those firms were located here. That was agreed upon and enshrined in legislation, in regulations certainly, and those firms have moved here and I believe there are probably 800 jobs here as a result of that. That initiative is not well known but it is highly successful.

The airport initiative was particularly exciting because we saw the opportunity for the airport to undertake a major capital investment, with a new terminal building, a new runway and then with a new bilateral air agreement with the U.S. to position itself as a continental gateway and hub. If a straight line is drawn on a map from Atlanta, Georgia and Miami to Singapore, it goes straight over Vancouver. It goes from Vancouver to Seoul and then down that way. So we are in the great circle.

What has been the result of that initiative? Within three months of the airport being transferred to the local authority, ground was broken on the international air terminal. This year the new air terminal opened and the new runway opened, and recently an Alaska Airlines pilot coming from San Francisco described the airport to his passengers by saying, "Ladies and gentlemen, welcome to the most beautiful airport in the world."

In addition to having the facilities, we now have the connections. Since the Asia Pacific initiative was initiated, we have 83 flights a week to major Asian destinations, including Tokyo, Taipei, Seoul, Shanghai, Osaka, Nagoya, Manila, Jakarta, Hong Kong, Beijing and Singapore. That compares with 37 flights from Seattle, our major competitor, and 21 from Portland. We have more flights to Asia than does Chicago. So we are doing well.

There is one impediment to that division that you should be aware of and that is the question of pre-clearance. As you are aware, the U.S. government has customs and immigration agents in Canada to facilitate passengers going to the United States by pre-clearing them. When they board a plane here, they are already cleared; they do not have to clear customs when they arrive in the U.S. Envision people coming from Asia to Vancouver and then getting on a connecting flight from Vancouver to the United States. The situation now is that they have to clear Canadian customs and then go through U.S. customs pre-clearance. Negotiations are under way right now with the U.S. to eliminate the Canadian customs step. That will require legislation and I would commend the legislation to you to allow us to achieve this destiny. Should we not be able to achieve that, then I can assure you that Seattle is lobbying. They have two parallel runways now and they are lobbying for another runway. They have the terminal facilities. They could play a very, very strong competitive role in getting business that we otherwise would, and this is good business for us.

The airport in Vancouver creates about 3 per cent of the GDP in British Columbia, and it is growing all the time. The port makes a similar contribution, but you will be hearing from the port and the runway people this afternoon, and I will not make any case about that.

puisque les dirigeants et les gestionnaires de ces sociétés se trouvaient en Colombie-Britannique. Le ministère en a convenu, l'exemption a été consacrée dans la loi, ou du moins dans les règlements, ce qui a attiré des entreprises, auxquelles nous sommes redatables, je crois, d'environ 800 emplois. Cette initiative n'est pas très connue, malgré son succès remarquable.

L'initiative de l'aéroport a été particulièrement intéressante, car elle nous a donné l'occasion de faire un investissement majeur à l'aéroport, avec la construction d'un nouvel immeuble et d'une nouvelle piste, puis la conclusion d'un nouvel accord bilatéral avec les États-Unis pour faire de cet aéroport une porte d'accès au continent et une plaque tournante. Si on trace un trait partant d'Atlanta, Géorgie et Miami jusqu'à Singapour, il passe juste au-dessus de Vancouver. Il va de Vancouver à Séoul avant de redescendre. Nous faisons donc partie de ce grand cercle.

Quel a été le résultat de cette initiative? Dans les trois mois qui ont suivi le transfert de l'aéroport à l'autorité locale, les travaux ont commencé à l'aéroport international. Cette année, on a inauguré le nouveau bâtiment et la nouvelle piste et récemment, un pilote d'Alaska Airlines qui arrivait de San Francisco a décrit l'aéroport à ses passagers en ces termes: «Mesdames et messieurs, bienvenue dans le plus bel aéroport au monde».

En plus de ces installations, nous avons désormais des correspondances. Depuis le début de l'Initiative Asie-Pacifique, nous avons 83 vols par semaine vers les principales destinations asiatiques, y compris Tokyo, Taipei, Séoul, Shanghai, Osaka, Nagoya, Manille, Jakarta, Hong Kong, Beijing et Singapour. En comparaison, notre principal concurrent, Seattle, a 37 vols vers ces destinations et Portland en a 21. Nous avons plus de vols vers l'Asie que Chicago. Nous sommes donc en excellente position.

Il y a un problème dont je voudrais vous faire part, c'est celui des formalités d'arrivée. Comme vous le savez, le gouvernement américain a des agents des douanes et de l'immigration au Canada pour faciliter les formalités d'arrivée des passagers qui se rendent aux États-Unis. Lorsque ces passagers montent à bord d'un avion ici, les formalités sont déjà terminées; ils n'ont pas à se présenter à la douane lorsqu'ils arrivent aux États-Unis. Imaginez les personnes qui arrivent d'Asie à Vancouver et qui prennent une correspondance vers les États-Unis. Actuellement, ils doivent passer à la douane canadienne puis se présenter à la douane américaine. Nous sommes en négociation avec les autorités américaines pour éliminer les formalités de douanes canadiennes. Pour cela, il faudrait une loi, et c'est ce que je voudrais vous demander. Si nous n'obtenons pas gain de cause, Seattle en profitera, je puis vous l'assurer. L'aéroport de Seattle a deux pistes parallèles actuellement, et il exerce des pressions pour en obtenir une troisième. Il a déjà tous les bâtiments nécessaires. Il pourrait nous livrer une concurrence très forte et s'approprier une partie de nos activités commerciales. C'est donc très important pour nous.

L'aéroport de Vancouver représente environ 3 p. 100 du produit intérieur brut de la Colombie-Britannique, et cette proportion est en croissance constante. Il en va à peu près de même pour le port, mais vous allez accueillir cet après-midi des témoins représentant le port et l'aéroport, et je ne veux donc pas en parler davantage.

Our Board of Trade is involved, through its association with the World Trade Centres Association, with world trade centres around the world. By the accident of geography, being on the great circle, we have more than our fair share of international visitors, and in recent years the board certainly has developed probably one of the most active "distinguished speaker" programs in North America, if not the world. In recent years we have hosted Prime Minister Kai Fu from Japan as a distinguished speaker, Lee Kuan Yew, Corazon Aquino and the Prime Minister of Thailand, to mention just a few.

We have, in fact, trademarked or are in the process of trademarking what we call the "Pacific Canada Lectures". The first was delivered by Lee Kuan Yew in 1992. We have invited President Clinton, Prime Minister Goh Chok Tom of Singapore, the Prime Minister of Japan, and C.H. Tung from Hong Kong to deliver Pacific Canada lectures this year as part of our year of Asia Pacific that focuses on the APEC meetings.

We are a co-operating partner with the Pacific Basin Economic Council and the Business Council on National Issues, hosting the APEC CEO Summit, which will take place on November 22 and 23, and we will incorporate our Pacific Canada Lectures featuring the people that I named, should they accept during that period. The Prime Minister of Singapore has accepted our invitation to come and speak in Vancouver when he is here in the fall. Our chairman, Brandt Louie, and I met with him very recently. We took a trade mission to Malaysia and to Singapore and we attended the World Economic Forum Summit in Hong Kong, and we are in the process of attracting more distinguished visitors to Vancouver.

The Pacific Canada lectures are designed to provide a forum, a platform, that will allow visitors to just drop in. So we do not have to do it over a meal. They can just drop in and deliver a lecture any time of the day or night and we will televise that and get that word out. We have thus become, in the past 10 years, recognized as a player in the Asia Pacific. We are active members in the World Economic Forum and we have been members since 1989. Our chairman, Brandt Louie, just returned from Davos. We have been to Davos every year since 1989 and we had a delegation of 12 people to the World Economic Forum Hong Kong Summit in October and will be taking people back there again.

The discussion that John and I overheard this morning was fascinating. The world has become China-centric, and I guess for good reason. We, of course, are interested in China. Our primary interest in Vancouver is Hong Kong. Much of our economic wellbeing is contingent upon what happens in Hong Kong. Much of our wealth in recent years comes from Hong Kong. It is a very strong connection.

Including cargo flights, we have more than 30 flights a week to Hong Kong from Vancouver. Seattle has four. The reason for that is the terrific amount of commerce going back and forth.

Par l'intermédiaire de l'Association des centres de commerce international, notre chambre de commerce est en rapport avec des centres de commerce du monde entier. Du fait de notre situation géographique sur le grand cercle du pourtour du Pacifique, nous recevons un grand nombre de visiteurs internationaux et ces dernières années, la chambre de commerce s'est dotée d'un des programmes de conférence les plus remarquables en Amérique du Nord, sinon au monde. Ces dernières années, nous avons accueilli en tant que conférenciers le premier ministre Kai Fu du Japon, Lee Kuan Yew, Corazon Aquino et le premier ministre de la Thaïlande, pour n'en citer que quelques-uns.

Nous avons déposé une marque de commerce sur une série de conférences appelées «Pacific Canada Lectures». La première de ces conférences a été donnée par Lee Kuan Yew en 1992. Nous avons invité le président Clinton, le premier ministre Goh Chok Tom de Singapour, le premier ministre du Japon ainsi que C.H. Tung de Hong Kong à prendre la parole à ces conférences dans le cadre de l'Année Asie-Pacifique qui met l'accent sur les réunions de l'APEC.

Nous collaborons avec le Conseil économique des pays du bassin du Pacifique et avec le Conseil canadien des chefs d'entreprise pour accueillir le sommet des chefs d'entreprise de l'APEC, qui doit se tenir les 22 et 23 novembre, et auquel nous intégrerons les présentations des conférenciers que je viens de citer, s'ils acceptent notre invitation pour cette période. Le premier ministre de Singapour a accepté de venir et prendra la parole à Vancouver lors de son séjour l'automne prochain. Je l'ai rencontré récemment en compagnie de notre président Brandt Louie. Nous nous sommes rendus en mission commerciale en Malaisie et à Singapour, où nous avons assisté au Forum économique mondial de Hong Kong, et nous nous efforçons d'attirer d'autres visiteurs de marque à Vancouver.

La série de conférences Pacific Canada Lectures offre à tout moment une tribune aux visiteurs de marque. Nous n'avons pas besoin d'organiser de déjeuner conférence. Ils peuvent venir à tout moment du jour ou de la nuit pour présenter leur discours que nous diffusons ensuite à la télévision. C'est ainsi qu'au cours des dix dernières années, nous avons été consacrés en tant que partenaires à part entière de l'Asie-Pacifique. Nous sommes membres actifs du Forum économique mondial depuis 1989. Notre président Brandt Louie vient de revenir de Davos. Nous y allons tous les ans depuis 1989 et nous avons envoyé au sommet de Hong Kong du Forum économique mondial une délégation de 12 personnes en octobre dernier; nous allons y retourner.

La discussion que nous avons surprise John et moi ce matin était fascinante. L'attention mondiale se porte vers la Chine, pour des raisons évidentes. Évidemment, nous nous intéressons à la Chine. Les gens de Vancouver s'intéressent essentiellement à Hong Kong. Notre santé économique dépend avant tout de ce qui se passe à Hong Kong et notre prospérité des dernières années vient en grande partie de Hong Kong. C'est donc un partenaire important.

Avec les vols d'avions cargo, nous avons plus de 30 vols par semaine à destination de Hong Kong. Seattle en a quatre. Ces vols sont justifiés par l'intensité des échanges commerciaux dans les deux sens.

The board is interested in other parts of Asia. We have a focused interest in Japan. We think the Japanese are excellent people with whom to do business. They pay their bills on time, their word is their bond, they understand how business is done. It may take a while to get the order, but when we do it is very good business for us and our trade figures would echo the importance of Japan to our economy.

For instance, the Board of Trade has established a special relationship with the Osaka Chamber of Commerce. It is an organization similar to ours but 10 times our size, with 48,000 members. Taking a radius of 50 kilometres around downtown Osaka, the Kansai region including Kyoto and Kobe, 22 million people live there. The average income per family is \$78,000 U.S. per year. The GDP produced is three per cent of the world's GDP, just within that 50-kilometre radius; 20 per cent of Japan's economy comes from within that 50-kilometre radius, so it is a very wealthy, dynamic part of Japan.

When I first went there three years ago there were over 600 projects under way in that 50-kilometre radius, all of which were bigger than our Vancouver airport project. They want to do business with us. We have a very able Consular General there. Margaret Huber was there first. Now we have Peter Campbell. We have worked with Wilf Wakely in the B.C. Trade office to establish a relationship with the Osaka chamber which has borne fruit. They have a trade show every year for small and medium-sized business called the Global Business Opportunities Convention. We had 40 people there last year and we will have probably 60 people there this year. That is where small and medium-sized businesses get together and do business. The difference between that trade show and other trade shows that small and medium-sized businesses participate in is that you register six months in advance, something which Canadians are really not used to doing, I might add. We are last-minute folk. But when our delegates get there, they have appointments made for them and they have anywhere from six to a dozen appointments for people to come and see them. So it is highly successful.

In establishing this relationship, we invited the Japanese back to Canada. We told them that it was not good enough for us to take our people to Japan, but that we wanted them to come and see British Columbia. The chamber of commerce system in Japan is not unlike Canada's, but it is more rigid. People rise to become the volunteer chairman but they stay for a number of years and it does attract the most senior people in their community. For example, Mr. Ohnishi is the chairman of the Osaka Chamber of Commerce and he is the chairman of Osaka Gas, and the chairman of the Sanyo Corporation is also the chairman of another chamber of commerce.

Notre chambre de commerce s'intéresse à d'autres régions de l'Asie. Nous nous intéressons beaucoup au Japon. Nous pensons que les Japonais sont d'excellents partenaires commerciaux. Ils payent rubis sur l'ongle, ce sont des gens de parole et ils comprennent le monde des affaires. À condition d'être patient, on peut faire d'excellentes affaires avec eux, et nos résultats commerciaux montrent bien l'importance du Japon dans notre économie.

Par exemple, notre chambre de commerce a établi des relations particulières avec la Chambre de commerce d'Osaka. C'est un organisme semblable au nôtre, mais il est dix fois plus important puisqu'il compte 48 000 membres. Dans un rayon de 50 kilomètres autour du centre-ville d'Osaka, on trouve la région de Kansai, qui comprend Kyoto et Kobe, où vivent 22 millions d'habitants. Le revenu annuel moyen par famille est de 78 000 \$ américaine. Le PIB de cette région représente 3 p. 100 du PIB mondial. Dans un rayon de 50 km autour d'Osaka, on trouve 20 p. 100 de l'économie du Japon. C'est donc une partie extrêmement dynamique et très riche de ce pays.

Lorsque j'ai visité pour la première fois cette région il y a trois ans, 600 projets, tous plus importants que le projet de construction aéroportuaire de Vancouver, étaient en cours dans ce rayon de 50 kilomètres. Les Japonais veulent faire affaire avec nous. Un consul général très compétent nous représente dans cette région. Le poste a d'abord été occupé par Margaret Huber et c'est maintenant Peter Campbell qui est maintenant notre consul général. En collaboration avec Wilf Wakely, du Bureau de commerce de la Colombie-Britannique, nous avons établi des liens avec la Chambre de commerce d'Osaka, qui portent maintenant fruit. La Chambre de commerce d'Osaka organise chaque année une foire commerciale, le Congrès annuel sur les débouchés commerciaux mondiaux, à l'intention des petites et moyennes entreprises. Nous y avons envoyé 40 représentants l'an dernier, et nous en enverrons sans doute 60 cette année. C'est le lieu de rencontre des petites et moyennes entreprises. Ce qui distingue cette foire commerciale d'autres foires commerciales destinées aux petites et moyennes entreprises, c'est qu'il faut s'y inscrire six mois à l'avance, ce à quoi, j'ajouterais, les Canadiens ne sont pas habitués. Nous avons tendance à tout faire à la dernière minute. Lorsque nos délégués arrivent sur place, il est déjà prévu qu'ils rencontreront de six à douze personnes. Leur participation à cette foire est donc très fructueuse.

Nous avons évidemment invité des Japonais à nous rendre visite au Canada. Nous leur avons dit qu'il ne suffisait pas que nous allions au Japon, que nous voulions qu'ils viennent voir la Colombie-Britannique. Les chambres de commerce japonaises fonctionnent à peu près comme les chambres de commerce canadiennes, mais elles sont plus rigides. Le président bénévole de la chambre de commerce, issu de la base, reste en poste pendant de nombreuses années. Ce poste attire d'ailleurs les représentants les plus chevronnés du milieu des affaires. Ainsi, le président actuel de la Chambre de commerce d'Osaka, M. Ohnishi, est président de la Société gazière d'Osaka. Une autre chambre de commerce est présidée par le président de la Société Sanyo.

In June of this year we invited seven chambers of commerce from the Kansai region to Whistler for the first Kansai-Canada West Business Forum. We invited 200 delegates from Winnipeg West, and we included Gary Filmon and Terry Matthews from Newbridge Networks and David McLean from CN, and on it went. We assembled over 200 people. We were looking for 150 and ended up with 300. We spent a day and a half in Whistler.

We took the Japanese delegation through Vancouver. They met with the Minister of Trade and they visited the Vancouver film school. They are dazzled with the information technology capability that we have in Canada. In fact, they remarked on that when they held their press conference after they got back to Japan. While here, they went to Whistler. Raymond Chan greeted them there. We had our ambassador over from Tokyo and the Japanese Ambassador from Ottawa and we had an intensive day and a half of seminars and sessions. We finished up on the Wednesday with the mandatory golf tournament, which went very well, the Kansai-Canada Cup, and then we bussed everyone to Squamish and put them on board one of our newest frigates, HMCS *Vancouver*, and took them back to Vancouver aboard the frigate.

We had a reception on board, at Canada Place. We had the Japanese chairman at the helm doing figure 8 turns off Atkinson Point, much to his glee, having been a former Imperial Navy type. After the reception on board, the Japanese guests were taken to Canadian homes for dinner.

It is well worth while meeting senior business people around the world, be it in Davos or at the World Economic Forum in Hong Kong or in some place in Malaysia, because it gives the opportunity to establish ties. In this case, they were very senior business people, including the chairman of Kobe Steel and the chairman of Sanyo Corporation, and they were all absolutely dazzled by British Columbia and have invited us back to Kobe. So we are going back for the second Kansai-Canada West Business Forum in October of this year. Gary Filmon will be there with a large delegation from Manitoba. The government of Saskatchewan is also very interested in participating and bringing a business delegation; so we are looking at anywhere between 60 and 80 people.

I have taken the time to dwell on that because there is so much business to be done. It is an area where they want to buy. There is a foreign policy in place in Japan to import more. They have money; they want to pay. Too often we are invited to take trade missions into countries where we are asked to invest. We do not have any money to invest. We have \$600 billion of debt, and somehow these countries do not know that.

Well, perhaps that is being facetious. We certainly do have money to invest, but we really want to write orders so we can create jobs through exporting. So I would commend the committee not to overlook Japan. That area of Japan has a brand new airport, so there is direct access. It is closer to us than Halifax. My last trip was seven and a half hours back.

En juin dernier, nous avons invité sept chambres de commerce de la région de Kansai à envoyer des délégués au premier Forum pour entreprises Kansai-Canada tenu à Whistler. Nous avons aussi invité 200 délégués de Winnipeg-Ouest, dont Gary Filmon et Terry Matthews de Newbridge Networks ainsi que David McLean du CN. Au total, plus de 200 personnes se sont réunies pendant une demi-journée à Whistler. Nous espérions attirer 150 participants et nous en avons eu 300.

Nous avons emmené la délégation japonaise à Vancouver où elle a rencontré le ministre du Commerce et où on lui a fait visiter l'école de cinéma de Vancouver. Les Japonais sont émerveillés par notre technologie informatique. Ils ont d'ailleurs fait les éloges de notre technologie lors de la conférence de presse à laquelle ils ont participé à leur retour au Japon. Lorsqu'ils étaient au Canada, ils sont allés à Whistler où Raymond Chan les a accueillis. L'ambassadeur du Canada à Tokyo ainsi que l'ambassadeur du Japon à Ottawa ont participé à ces ateliers intensifs d'une durée d'un jour et demi. Le tout s'est terminé le mercredi par le tournoi de golf de rigueur, la Coupe Kansai-Canada, qui a été un franc succès. Nous nous sommes ensuite tous rendus à Squamish par autobus, et l'une de nos dernières frégates, le NCSM *Vancouver*, nous a ramenés à Vancouver.

Une réception à bord de la frégate a eu lieu à Place Canada. Le président japonais était à la barre qui faisait des huit au large de la Pointe Atkinson. Ayant fait partie de l'ancienne marine impériale, le président ne se contenait pas de joie. Après la réception à bord, les invités japonais sont allés dîner chez des Canadiens.

Le fait de rencontrer l'élite des milieux d'affaires du monde à Davos, au Forum économique mondial à Hong Kong ou en Malaisie permet de faire du réseautage. En l'occurrence, il s'agissait d'hommes d'affaires de haut niveau dont le président de Kobe Steel et le président de la Société Sanyo. La Colombie-Britannique les a complètement ravis et ils nous ont invités à retourner à Kobe. Le deuxième Forum pour les entreprises Kansai-Canada de l'Ouest aura donc lieu en octobre à Kobe. Gary Filmon y sera accompagné d'une importante délégation du Manitoba. Le gouvernement de la Saskatchewan souhaite également envoyer une délégation commerciale à Kobe. Notre groupe se composera donc de 60 à 80 personnes.

Si je me suis étendu sur le sujet, c'est que les perspectives d'affaires sont énormes. Les Japonais veulent acheter dans ce domaine. La politique étrangère du Japon vise à accroître les importations. Les Japonais ont de l'argent à investir. On nous invite trop souvent à des foires commerciales dans des pays où l'on nous demande d'investir. Nous n'avons pas d'argent à investir. Nous avons une dette de 600 milliards de dollars et ces pays ne semblent pas le savoir.

J'exagère peut-être un peu en disant que nous n'avons pas d'argent à investir. Nous avons en fait de l'argent à investir, mais ce que nous voulons vraiment, ce sont des commandes pour être en mesure de créer des emplois dans le domaine de l'exportation. J'incite donc le comité à ne pas oublier le Japon. Cette région du Japon a un tout nouvel aéroport, ce qui signifie qu'on peut y avoir directement accès. Nous sommes plus près de cette région que de

Last year in Japan, there were 1.5 million housing starts. With only half the population of the United States they have more housing starts, and they want to buy building products from us and they like 2-by-4 construction. Of course, there is a need for construction there. Two years ago the great Hanshin earthquake killed 6,000 people, injured 50,000 and destroyed 200,000 buildings, but if you were to visit Kobe today you would not know there had been an earthquake, because there is no sign of that earthquake. There are a number of vacant lots where buildings stood, but all the rubble is in the ocean and they are waiting to build and are actually starting to build new homes. Obviously, there is a terrific amount of business that could be done in that area.

This time next year there will be a Vancouver film school opened in Kobe as a direct result of that initiative that came here. There will also be a Vancouver film school opened in Malaysia this time next year as part of the multimedia explosion going on in Malaysia. Malaysia has just launched its own satellite, so they have four new television channels of their own and they are going into multimedia in a big way with what they call the multimedia corridor.

Some members of the committee may not be aware of the leadership role Vancouver plays in North America, and indeed in the world, in film and multimedia production. Walt Disney has just opened a studio in Vancouver; we already have terrific post-production capability, as witnessed in films such as *The Rainmaker*. We are among the best in the world and we are connected to Hollywood and Silicon Valley by an optical fibre cable which gives us direct access up and down that west coast corridor; people are coming from around the world to seek our expertise and we are now just beginning to export that.

Those are some of the exciting things that we are doing. The Board of Trade has a number of events taking place, including the APEC related events. This year we are hosting our annual Governor's Banquet as a salute to Hong Kong. We expect 800 people to attend. We are hoping to take a trade mission back to Malaysia. When the Vancouver film school signs the agreement there, we hope to be there with them with a delegation.

I do some volunteer work with the Canadian navy. I cannot begin to tell you what terrific ambassadors our sailors are when they travel the Pacific, particularly with our newest high-tech frigates. The Japanese did a tour of the entire ship when they came down on the HMCS *Vancouver* and that just reinforced their new-found image of Canada as a leader in information technology and high-tech.

Halifax. La dernière fois, je n'ai mis que sept heures et demie pour revenir chez moi.

On enregistrait l'an dernier au Japon 1,5 million de nouvelles mises en chantier. Il s'agit d'un nombre de mises en chantier plus élevé qu'aux États-Unis malgré le fait que le Japon a une population deux fois moins élevée et les Japonais veulent acheter nos produits de construction car ils aiment les deux par quatre. Il est évidemment nécessaire de construire des logements dans cette région. Il y a deux ans, le grand tremblement de terre d'Hanshin a tué 6 000 personnes, blessé 50 000 autres et détruit 200 000 immeubles. Quelqu'un qui visiterait Kobe aujourd'hui ne saurait cependant pas qu'il y a eu un tremblement de terre de cette ampleur récemment. Il y a bien quelques terrains vides là où il y avait autrefois des immeubles, mais tous les débris sont dans l'océan. On recommence maintenant à construire de nouvelles maisons. Il est évident que les perspectives d'affaires sont énormes dans cette région.

L'an prochain, à cette même époque, l'école de cinéma de Vancouver ouvrira une succursale à Kobe, et ce sera une réalisation qu'il faudrait attribuer à la visite qu'ont effectuée ici les Japonais. La même école ouvrira une succursale en Malaisie l'an prochain également où il y a une véritable explosion des médias. La Malaisie, qui vient de lancer son propre satellite, a maintenant quatre nouvelles chaînes de télévision et le pays se lance à fond de train dans le domaine des multimédias avec ce qu'on appelle là le corridor multimédia.

Certains membres du comité ne savent peut-être pas que Vancouver joue un rôle de chef de file en Amérique du Nord, et dans le monde entier, dans le domaine du cinéma et de la production multimédia. Walt Disney vient d'ouvrir un studio à Vancouver. Notre capacité post-production est déjà impressionnante, comme on a pu le constater dans des films comme *The Rainmaker*. Nos artistes sont parmi les meilleurs au monde et nous sommes reliés directement par un câble en fibre optique à Hollywood et Silicon Valley. Des gens du monde entier viennent consulter nos experts à Vancouver dans ce domaine et nous commençons à peine à exporter nos compétences.

Voilà certaines des initiatives intéressantes que nous prenons. La chambre de commerce organise plusieurs événements importants notamment dans le cadre de l'APEC. Cette année, notre banquet des gouverneurs annuel aura lieu en l'honneur d'Hong Kong. Nous nous attendons à ce que 800 personnes y participent. Nous espérons aussi organiser de nouveau une visite commerciale en Malaisie. Nous espérons envoyer une délégation à l'ouverture de l'école de cinéma de Vancouver en Malaisie.

Je fais du bénévolat dans la marine canadienne. Je pense qu'on ne peut pas s'imaginer à quel point nos marins sont de bons ambassadeurs du Canada lorsqu'ils visitent des pays du Pacifique, en particulier lorsqu'ils le font à bord de nos nouvelles frégates à la fine pointe de la technologie. Les Japonais ont visité tout le navire lorsqu'ils sont montés à bord du NCSM *Vancouver* et cette visite a confirmé dans leur esprit le fait que le Canada était un leader dans le domaine de la technologie informatique et de la haute technologie.

We will be receiving delegations, of course, from abroad and we will be going abroad and will be active at the World Economic Forum.

John Hansen has few comments to make with respect to immigration and some other data, but I should point out that in the past 10 years, since the Asia Pacific initiative was signed, the representation by Asia Pacific consulates in Vancouver has grown to 12. There are 12 consulates and consuls general here and we have nine bilateral organizations. 10 years ago the Board of Trade was the secretariat for the Hong Kong-Canada Business Association. There were probably 100 members at that time. It has now grown to an organization that has over 600 members and it is very active.

Mr. John Hansen, Chief Economist, Vancouver Board of Trade: We have been very fortunate in past years in the economy of British Columbia to be the recipient of a lot of immigration and in-migration from other provinces. In fact, that is one thing that has really driven the economy of this province. You have seen from other parts of the country the news coverage about how dynamic and growing the economy of B.C. has been over the years; much of that has been based on the number of people coming in from other parts of Canada and from overseas.

In 1995, the total immigration into Canada was something in the order of 210,000 people; B.C. was the recipient of 44,000 of those. That is about 20 per cent of all the immigration into Canada as a whole, which is very important for us. When you look at the immigration from Asia, in fact, our percentages are even higher. Just from Hong Kong itself, of 32,000 people coming to Canada in 1995, 37 per cent settled in B.C., and most of those came to Greater Vancouver. We have been very fortunate to have had the benefit of that kind of immigration, both from the standpoint of the entrepreneurship that the people coming here bring and also from the standpoint of the business and family connections that they retain within that region of the world. We would like to see that continue in the future.

The in-migration from other provinces is in fact drying up quite a bit now that Alberta and Ontario are doing much better than they were relative to this province, but the immigration from offshore is still very important.

Mr. Rezac: On that point, this is the first year in which more people have moved from British Columbia to Alberta than from Alberta to British Columbia.

Honourable senators, you ought to be aware of one issue that we have taken a position on at the Board of Trade, and that is the disclosure of offshore assets. That is a very important issue. Canadians are required to report worldwide income for income tax purposes and the Board of Trade supports that policy. What we do not support, however, is a policy that calls for Canadians to list everything they own offshore. This may have been viewed as a B.C. issue and as an issue related to immigrants. It is not. This is an issue that relates to all Canadians. If someone has a home in Memphremagog, or a time-share in Florida, anything worth over \$100,000 is required to be reported. In fact, the current

Nous accueillerons évidemment des délégations de l'étranger et nous irons nous-mêmes à l'étranger et nous participerons au Forum économique mondial.

John Hansen a quelques remarques à faire au sujet de l'immigration et d'autres questions, mais j'aimerais d'abord signaler qu'au cours des dix dernières années, soit depuis la signature de l'initiative Asie-Pacifique, le nombre de consulats de pays de cette région à Vancouver est passé à 12. Douze consulats et neuf organismes bilatéraux ont donc pignon sur rue à Vancouver. Il y a dix ans, la chambre de commerce était le secrétariat de l'Association des entreprises Hong Kong-Canada. Cette association comptait alors 100 membres. Cette association, qui est maintenant très active, compte de nos jours 600 membres.

M. John Hansen, économiste en chef, Chambre de commerce de Vancouver: La Colombie-Britannique a eu la bonne fortune, ces dernières années, d'accueillir beaucoup d'immigrants provenant de l'étranger ainsi que de Canadiens provenant d'autres provinces. C'est ce qui a vraiment stimulé l'économie de cette province. Dans d'autres parties du Canada, la presse a fait état du dynamisme et de l'économie florissante de la Colombie-Britannique; une bonne part de cette prospérité est due à l'afflux de personnes venant d'autres parties du Canada ainsi que de l'étranger.

En 1995, le Canada a accueilli 210 000 immigrants dont 44 000 se sont installés en Colombie-Britannique. Cela représente 20 p. 100 de l'immigration totale au Canada, ce qui revêt une grande importance pour nous. Le pourcentage des immigrants en provenance d'Asie qui ont décidé de s'installer à Vancouver est encore plus élevé. Parmi les 32 000 immigrants en provenance de Hong Kong qui sont venus au Canada en 1995, 37 p. 100 se sont installés en Colombie-Britannique. La plupart de ceux-ci se sont installés dans la région métropolitaine de Vancouver. Nous avons grandement profité du fait que ces immigrants possédaient des qualités d'entrepreneur ainsi que du fait que, pour des raisons familiales et commerciales, ils continuent d'entretenir des liens avec cette région du monde. Nous espérons qu'ils continueront de le faire à l'avenir.

Maintenant que les économies de l'Alberta et de l'Ontario s'améliorent, moins de Canadiens provenant de ces provinces viennent s'installer en Colombie-Britannique, mais notre province continue d'accueillir un grand nombre d'immigrants de l'étranger.

M. Rezac: À ce sujet, c'est la première fois cette année que plus de gens de la Colombie-Britannique sont partis s'installer en Alberta que l'inverse.

J'attire votre attention sur le fait, honorables sénateurs, que la chambre de commerce a pris position sur la divulgation des actifs détenus à l'étranger. Il s'agit d'une question très importante. Les Canadiens sont tenus, pour le calcul de l'impôt, de déclarer les revenus qu'ils gagnent à l'étranger, et la Chambre de commerce appuie cette politique. Nous nous opposons cependant à la politique qui exige que les Canadiens dévoilent tout ce qu'ils possèdent à l'étranger. On considère peut-être que c'est une question qui ne touche que la Colombie-Britannique et qui ne touche que les immigrants. Ce n'est pas le cas. C'est une question qui touche tous les Canadiens. Quiconque a une maison au lac

income tax form specifies that you must list all your offshore assets valued at over \$100,000. The forms are complex. It is a very complex reporting requirement, and our concern is simply this: While the government has given us their assurances that it is not the intention to impose a wealth tax on property owned offshore — and we believe them — once that inventory is in place, it will be very easy for a future government to impose a wealth tax on offshore assets. That would be very detrimental to immigration and investment in Canada.

We feel that the system now in place is sufficient, where an audit is the check, and the government should do a random audit. During the audit would be the appropriate time for the auditors to seek what offshore assets people have to determine whether or not there is any income being generated. To put in place an inventory of offshore assets would just be too tempting for governments, which are trying to balance budgets, to impose a tax at some future date. I will ask Mr. Hansen to state the expression that our chairman used.

Mr. Hansen: The expression or the model that is used is that it is similar to drift net fishing. This is a huge, huge net that is being spread out there, hoping to catch people who are cheating, and it will catch a lot of taxpaying Canadians in the net who will be required to fill in the forms and to fill in all the data.

Mr. Rezac: The worry is that at some later date there will be a tax imposed. We have had a bad experience in this province. Senator Carney and Senator Perrault will recall, I believe it was four years ago, that the provincial Minister of Finance imposed a punitive wealth tax on homes valued at more than \$400,000.

The Deputy Chair: He is now Premier.

Mr. Rezac: That is correct, he is now Premier. By the way, would he have access to that data base or not? That would be a question one should ask.

The response of the Board of Trade was to take out a full page advertisement in *the Vancouver Sun* and *Province*, saying, "If you are mad as hell and do not want to take it any more, join the Board of Trade; we are sending a message to the premier." People jotted down their messages and sent them in. We had a voluntary contribution because we had no budget to pay for the \$25,000 advertisement. We received 1,500 replies immediately and raised \$24,900 and paid for the advertisement. That was at the time of the Clinton-Yeltsin summit.

We delivered the faxes to the Premier with our message. The Premier fired the Minister of Finance a week later, the public were so incensed. What the minister had not realized was that the Premier of the day, Mr. Harcourt, was also caught up in that and his taxes were going to rise dramatically.

So we do have a special fear in this community of wealth tax. That is the nature of the fear with this inventory of offshore assets, because most people in B.C. who are in the middle class have

Memphrémagog ou un condominium en copropriété en Floride, soit tout actif de plus de 100 000 \$, est tenu de le déclarer. En fait, le formulaire d'impôt actuel demande qu'on énumère tous les actifs détenus à l'étranger qui valent plus de 100 000 \$. Les formulaires sont complexes. Les renseignements qu'on demande aux gens de divulguer sont très complexes. Voici quelle est notre préoccupation à cet égard. Le gouvernement nous a assurés qu'il ne comptait pas imposer un impôt sur la fortune sur les actifs détenus à l'étranger — et nous le croyons — mais une fois que l'inventaire de ces biens existera, il sera facile à un gouvernement subséquent d'adopter cette mesure qui compromettrait l'immigration ainsi que les investissements au Canada.

À notre avis, les vérifications aléatoires que le gouvernement mène actuellement suffisent. C'est à ce moment que les vérificateurs devraient établir si les actifs que certaines personnes détiennent à l'étranger génèrent des revenus. S'il existait un inventaire des biens détenus à l'étranger, il serait très tentant pour les gouvernements qui cherchent à équilibrer leurs budgets d'imposer à un moment donné une taxe sur la richesse. Je demanderai à M. Hansen de vous citer l'expression qu'a utilisée notre président.

M. Hansen: Le modèle qu'on cite est celui de la pêche au filet dérivant. C'est comme si on étendait un énorme filet pour attraper les fraudeurs et qu'on attrapait beaucoup de contribuables canadiens qui devront inutilement remplir ces formulaires et fournir ces renseignements.

M. Rezac: Ce qui nous inquiète, c'est la possibilité qu'une taxe soit imposée plus tard. Nous avons eu une mauvaise expérience dans cette province. Le sénateur Carney et le sénateur Perrault s'en souviendront; c'était il y a quatre ans, si je ne m'abuse, que le ministre des Finances de la province a imposé une taxe punitive sur la fortune à tout domicile évalué à plus de 400 000 \$.

La vice-présidente: Il est maintenant premier ministre.

M. Rezac: Exactement, il est maintenant premier ministre. En passant, aurait-il accès à cette base de données ou non? C'est une question à poser.

La Chambre de commerce a réagi en achetant une annonce d'une page entière dans le *Vancouver Sun* et le *Province* qui disait: «si vous êtes furieux et que vous n'en pouvez plus, joignez-vous à la Chambre de commerce; nous envoyons un message au premier ministre». Les gens ont rédigé leurs messages et les ont envoyés. Nous avions demandé une contribution volontaire, car nous n'avions pas de budget pour payer l'annonce de 25 000 \$. Nous avons reçu 1 500 réponses tout de suite et nous avons ramassé 24 900 \$ pour payer l'annonce. C'était à l'époque du sommet Clinton-Elsine.

Nous avons fait parvenir des télécopies au premier ministre avec notre message. Le premier ministre a renvoyé le ministre des Finances une semaine plus tard, le public était si outré. Le ministre ne s'était pas rendu compte que le premier ministre de l'époque, M. Harcourt, était également mêlé à cela et que ses impôts allaient augmenter de façon dramatique.

Donc, nous avons des craintes particulières dans cette collectivité au sujet de cet impôt sur la fortune. C'est la nature de nos préoccupations quant à cet inventaire des avoirs étrangers, car la

some property across the border or have some other assets, perhaps like jewellery. When they go to Hong Kong and entertain, they keep their jewellery in a safety deposit box there, and I am sure most would find it offensive to have to list that and have that as part of the government's business.

Mr. Hansen: I am sure Mayor Owen will focus on that this afternoon, so there will be further discussion on this item.

The Deputy Chairman: To my Senate colleagues, I would like to say that we have appearing before the committee two very good examples of the kind of energy that drives the private sector here in British Columbia. The Board of Trade has given dynamic and innovative leadership. Some of the examples have been outlined for you. I am very glad that they came here to put it on the record.

Gentlemen, I want to clarify something with you for the sake of our reporters. You mentioned Mr. David McLean of CN. Did you mean CP?

Mr. Rezac: No, David McLean, chairman of Canadian National Railways.

The Deputy Chairman: You talked about the need for legislation on the pre-clearance issue at Customs. Because we are involved in a law-making process, can you just elaborate on what will be the nature of the legislation?

Mr. Rezac: As I understand it, for U.S. Customs officers to clear people when they arrive in Canada in preparation for them going to the U.S., they will have to be deputized by Canada to allow them to have search powers when people arrive in Canada. That is my understanding of it.

The Deputy Chairman: Thank you. We will watch for that legislation.

Senator Perrault: I would like to commend Mr. Rezac and his associates for doing a great job in Canada and in British Columbia particularly. It is truly outstanding. How are we doing in the battle we fought for a number of years regarding non-tariff barriers? The Japanese for a while kept B.C. lumber out on some technicality, that there was some mysterious nematode. Are we making any progress at all? Are some of these barriers down? Is there freer access by your members?

Mr. Rezac: Our embassy, in particular Don Campbell and his staff, and our consulates in Japan have done an outstanding job. For the first time, for example, I am told that Ontario hothouse tomatoes — and hopefully B.C. hothouse tomatoes will be next — have access to the Japanese market. So there is progress being made. It is much slower than we would all like to see. It is not the tariff barriers; it is the non-tariff barriers.

Senator Perrault: They are just as hurtful as full tariffs, are they?

Mr. Rezac: They are, but I do see that changing. I will leave with the committee a list of the delegate profiles from the Kansai-Canada West Business Forum. Senior officials such as

plupart des gens en Colombie-Britannique qui font partie de la classe moyenne ont une propriété de l'autre côté de la frontière ou d'autres biens comme des bijoux. Ils vont à Hong Kong et reçoivent des invités, ils laissent ces bijoux dans un coffre-fort là-bas, et je suis convaincu que la plupart d'entre eux se sentiront vexés d'être obligés d'inscrire cette information sur une liste et de voir le gouvernement s'en mêler.

M. Hansen: Je suis certain que le maire Owen en parlera cet après-midi, donc on en parlera davantage.

La vice-présidente: J'aimerais dire à mes collègues du Sénat que nous avons devant ce comité de très bons exemples de l'énergie qui motive le secteur privé ici en Colombie-Britannique. La Chambre de commerce a fourni un leadership dynamique et innovateur. Certains exemples vous ont été décrits. Je suis content qu'ils soient venus le dire pour les fins du compte rendu.

Messieurs, j'aimerais préciser quelque chose pour nos sténographes. Vous avez parlé de M. David McLean du CN. Voulez-vous dire du CP?

M. Rezac: Non, David McLean, président de la Société des chemins de fer Canadien National.

La vice-présidente: Vous avez dit qu'on avait besoin d'une loi sur le pré-dédouanement. Comme nous élaborons des lois, pouvez-vous préciser la nature de cette loi?

M. Rezac: Selon ce que j'ai compris, le Canada devra déléguer des pouvoirs pour les fouilles aux agents de douanes américains pour qu'ils puissent dédouaner les gens qui arrivent au Canada et dont la destination est les États-Unis. C'est ma compréhension de la chose.

La vice-présidente: Merci. Nous attendrons cette loi.

Sénateur Perrault: J'aimerais féliciter M. Rezac et ses collègues pour le bon travail qu'ils font au Canada et surtout en Colombie-Britannique. Il est exceptionnel. Comment va la bataille que nous menons depuis plusieurs années sur les barrières non tarifaires? Pendant un certain temps, les Japonais refusaient de laisser entrer le bois de la Colombie-Britannique en raison d'un détail technique parce qu'il y avait un nématode mystère quelconque. Faisons-nous des progrès? Est-ce que certaines barrières ont été éliminées? Est-ce que vos membres ont un accès plus libre?

M. Rezac: Notre ambassade, surtout Don Campbell et son personnel, et nos consulats au Japon ont fait un excellent travail. Pour la première fois, par exemple, on me dit que les tomates de serre de l'Ontario auront accès au marché japonais, et j'espère que ce sera ensuite le tour des tomates de serre de la Colombie-Britannique. Donc, on fait des progrès. C'est plus lent que nous l'espérons; il ne s'agit pas des barrières tarifaires, mais des barrières non tarifaires.

Le sénateur Perrault: Mais c'est tout aussi nuisible que des barrières tarifaires à plein tarif, n'est-ce pas?

M. Rezac: Oui, mais je constate que cela change. Je remettrai au comité une liste des délégués du forum commercial Kansai-Ouest du Canada. Des cadres supérieurs comme ceux des sociétés

those from the Marubeni and Mitsubishi corporations, who are involved in this exercise with Kansai-Canada West are very influential in impacting public policy in Japan. We had thought this exercise would be every two years. They want to make it an annual event now, one year in Japan, the next year back here. We are optimistic that the progress we have seen so far will continue.

There are hundreds of Canadians in Japan building houses right now, and the building standards have to change.

Senator Perrault: They are doing 2-by-4 construction.

Mr. Rezac: That is right. The 2-by-4 construction stood up in the earthquake and the Japanese traditional houses with the heavy tile roofs collapsed, and that is where most of the people died. So we are making some real inroads. I was in Winnipeg earlier this week and you will see an export home designed for Japan on display in downtown Winnipeg. The benefits are right across Western Canada. We hope in time that this Kansai-Canada West initiative will become a Kansai-Canada initiative.

Senator Perrault: Out of that Kobe tragedy could come some good business for Canadian construction.

Mr. Rezac: It has already happened. We have people regularly sending container loads of homes over to Japan.

Senator Perrault: I understand that during the initial phases of the new airport there was overcrowding and delays in expediting baggage, and that occurred right from the day it opened. Some additional bays are being added.

Mr. Rezac: The new terminal in Vancouver is already at capacity and we are expanding the airport.

Senator Perrault: There will be 14 new bays added?

Mr. Rezac: Yes.

Senator Bacon: As the Chairperson on the Transport and Communications Committee I was quite interested to hear from you. We were here in December looking into transportation safety; we visited the airport and I must say how impressed I was at the safety of the airport. I was pleased to pay the \$10 to leave. I did it with pleasure. What would you like to see by way of legislation to help Vancouver keep the flow of visitors and not lose that flow to Seattle?

Mr. Rezac: Well, for example, one area we would like to see government stay out of, and I mean both federal and provincial governments, is the aviation fuel tax. They have intruded in recent years in the area of aviation fuel tax. As a result of the problems with Canadian Airlines, the provincial government in Alberta and the provincial government in B.C. have indicated that they may do something with the aviation fuel tax. This is a very competitive business and it will not take much to siphon off those continental gateway folks into Seattle. Right now we are very competitive.

Marubeni et Mitsubishi, qui participent à ce projet Kansai-Ouest du Canada, peuvent grandement influencer l'action des pouvoirs publics au Japon. Nous pensions reprendre ce projet tous les deux ans. Maintenant, on veut en faire un événement annuel, une année au Japon, l'année suivante ici. Nous pensons que les progrès réalisés jusqu'à maintenant continueront.

À l'heure actuelle, des centaines de Canadiens sont au Japon et construisent des maisons. Les normes de construction devront changer.

Le sénateur Perrault: Ces nouvelles constructions sont faites avec des deux par quatre?

M. Rezac: C'est exact. Les logements construits avec des deux par quatre ont résisté au tremblement de terre alors que les maisons japonaises traditionnelles, avec leurs lourds toits en tuile, se sont effondrées. La plupart des gens qui ont été tués étaient dans de telles maisons. Nous faisons donc des progrès bien réels. Plus tôt cette semaine, j'étais à Winnipeg. Au centre-ville de Winnipeg, on peut voir une maison destinée à l'exportation conçue pour le Japon. Ce projet est profitable pour tout l'Ouest canadien. Nous espérons que plus tard cette initiative Kansai-Ouest du Canada se transformera en initiative Kansai-Canada.

Le sénateur Perrault: La tragédie de Kobe pourrait ouvrir de bons débouchés pour les constructeurs canadiens.

M. Rezac: C'est déjà le cas. Des entrepreneurs envoient régulièrement au Japon des matériaux de construction en conteneurs.

Le sénateur Perrault: Je crois savoir qu'à ses débuts, le nouvel aéroport était débordé et qu'il y avait des retards dans l'expédition des bagages, et ce, dès le jour de son ouverture. On est en train d'y ajouter de nouvelles travées.

M. Rezac: Le nouveau terminal de Vancouver est déjà utilisé à pleine capacité et des travaux sont en cours pour agrandir l'aéroport.

Le sénateur Perrault: On ajoutera 14 nouvelles travées?

M. Rezac: Oui.

Le sénateur Bacon: Puisque je suis présidente du comité des transports et des communications, j'ai été très intéressée par vos propos. Nous étions ici en décembre pour étudier la sécurité des transports; nous avons visité l'aéroport et je vous avoue avoir été très impressionnée par les services de sécurité de l'aéroport. C'est avec plaisir que j'ai payé les 10 \$ pour partir. À votre avis, quelle mesure législative devrait-on adopter pour aider Vancouver à conserver son influx de visiteurs et éviter que ceux-ci passent par Seattle?

M. Rezac: Eh bien, nous aimerais, par exemple, que le gouvernement, et par cela j'entends le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial, n'impose pas de taxe sur le carburateur. Au cours des dernières années, les gouvernements se sont ingérés dans cette question de la taxe sur le carburateur. Par suite des problèmes qu'on a eus avec les lignes aériennes Canadien international, les gouvernements provinciaux de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont déclaré qu'ils envisageaient d'appliquer une telle taxe. Nous travaillons dans un secteur très concurrentiel et il s'en faudrait de peu que tous ces visiteurs qui

I should point out that the federal government is about \$40 million better off than it would have been had it still been running the airport. None of that \$500 million of construction is federal debt. It is not part of the \$600 billion federal debt and it is not guaranteed by the federal government. I must admit that the way of financing that was a bit outrageous. We actually got away with charging the toll on the bridge before the bridge opened. I do not know if that has ever been done before in public policy, but in fact it was accepted and was the only way that construction could have taken place; it is well accepted by travellers, as you indicated.

I would say that the area of aviation fuel tax would be one. The other would be anything to do with Customs facilitation and pre-clearance.

The Board of Trade was also instrumental, as Senator Carney and Senator Perrault know, in initiating the PACE line at the border. We went to Ottawa when Larry Bell was our chairman, and to Washington, D.C., and lobbied for that. Both governments agreed to the experiment at the border with a sticker and pre-clearance for customs and criminal violations. People would not have to stop going through the border. The CanPass system flowed from that, and that has been spread across Canada.

We would ultimately like to have people go through proper pre-screening and have continental clearance so that there is much better access back and forth across the border. It would require some form of special ID card, if not a passport, but I do not think a passport would be necessary; it would be a PACE card of some kind. It would be exceedingly helpful to cut down those delays that have to do with Customs and Immigration.

Senator Bacon: Would you need the co-operation of the airlines?

Mr. Rezac: Certainly with respect to having U.S. Customs do the clearance for both Canada and the U.S. when they use Vancouver as a gateway and hub, I am told that the United States wishes access to the passenger list before the aircraft lands.

One of the big problems we have here at Vancouver is that the Charter of Rights gives everybody in Canada status, regardless of where they are from. Prior to the Charter of Rights, refugees and others could not simply come and get status here. They had to apply from offshore. We have a problem with people boarding the airplane, showing the documents to the airline people, flushing the documents down the toilet and then claiming refugee status when they arrive. There are some difficulties associated with that. We cannot do things now that we could do before.

mettent pied ici sur le continent décident de passer au lieu par Seattle. À l'heure actuelle, la concurrence est féroce.

Je tiens à signaler que, parce qu'il ne gère plus l'aéroport, le gouvernement fédéral a environ 40 millions de dollars de plus dans ses coffres. Les 500 millions de dollars qui ont servi à la construction n'ont pas été ajoutés à la dette fédérale. Cet argent ne fait pas partie de la dette fédérale de 600 milliards de dollars et cette somme n'est pas non plus garantie par le gouvernement fédéral. Je dois avouer que le financement de ce projet était peut-être un peu scandaleux. Nous avons réussi à imposer un péage sur un pont qui n'était pas encore construit. Je ne sais pas s'il existe des précédents dans ce domaine de politique publique, mais cela a été accepté et c'était la seule façon de pouvoir entreprendre ces travaux de construction; comme vous l'avez dit, les voyageurs l'ont bien accepté.

Il y a donc d'une part cette question de la taxe sur le carburateur. D'autre part, on pourrait également prendre des mesures pour faciliter les formalités douanières et le dédouanement préalable.

Comme le sénateur Carney et le sénateur Perrault le savent, la chambre de commerce a également participé à l'application du programme PACE à la frontière. Lorsque Larry Bell était notre président, nous nous sommes rendus à Ottawa et à Washington, D.C., pour le réclamer. Les deux gouvernements ont accepté de mettre à l'essai ce programme à la frontière au moyen d'autocollants et de dédouanement préalable pour les passages en douane et les infractions criminelles. Les gens n'avaient plus à s'arrêter pour traverser la frontière. Le programme CanPass en a découlé et est maintenant appliqué dans tout le Canada.

Au bout du compte, nous aimerions avoir une vraie présélection et une autorisation qui soit bonne pour tout le continent pour que l'accès dans les deux sens par la frontière soit meilleur. Il faudrait une carte d'identité spéciale, sinon un passeport, mais je ne crois pas qu'un passeport serait nécessaire; ce serait une sorte de carte PACE. Il serait très utile de réduire les délais causés par Douanes et Immigration.

Le sénateur Bacon: Auriez-vous besoin de la coopération des lignes aériennes?

M. Rezac: Oui, si ce sont les douanes américaines qui donnent l'autorisation pour le Canada et les États-Unis lorsqu'ils se servent de Vancouver comme porte d'entrée et comme centre; on me dit que les États-Unis veulent avoir accès à la liste des passagers avant l'atterrissement de l'avion.

Un des rares problèmes à Vancouver, c'est que la Charte des droits confère un statut à tout le monde au Canada, quelle que soit leur origine. Avant la Charte des droits, les réfugiés et les autres ne pouvaient pas tout simplement venir et obtenir le statut de réfugié, ils devaient faire une demande de l'extérieur du Canada. Il y a maintenant un problème avec les gens qui montent dans l'avion, montrent leurs documents au personnel de l'avion, et jettent leurs documents à la toilette, et ensuite demandent un statut de réfugié à leur arrivée ici. Nous avons des problèmes avec cela. Il y a des choses que nous pouvions faire avant que nous ne pouvons plus faire.

Senator Stollery: What size of material is used in Japan, if they do not use 2-by-4s.

Mr. Hansen: They use different sizes of building materials; some are 2-by-4s, and some are different sizes. The type of building construction that has been traditionally used in Japan has been a post and beam construction, where there are big posts and then beams lying on top, as opposed to the frame construction that we use here, in which we use 2-by-4s to build the walls.

Senator Stollery: So they do not use studs?

Mr. Hansen: They are starting to use studs. There is a Japanese carpentry school operating in Vancouver and some 100 carpenters come here every year to learn the building techniques used here; they then take those techniques back and employ them in Japan. That is an interesting export opportunity.

Senator Stollery: I have heard about adopting Japanese standards for 2-by-4s and I could never quite understand what that meant.

The Deputy Chairman: Over the years there has been a good deal of material in the press about the Port of Vancouver and the reliability of the port for the efficient shipment of heavy cargo, particularly wheat. This was in the news lately. I do not know whether you are the appropriate people to deal with the question, but, assuming that there is indeed a genuine problem, what seems to be the cause? What is the cause of the problem in getting wheat to the port and on to the ships?

Mr. Hansen: Perhaps I can just throw some thoughts out on this. It is not a simple problem with a simple solution. For instance, because of the weather we have been experiencing recently, the railways have had great difficulty in getting their grain cars to the port. Obviously, that is a temporary problem, but there are some additional issues that are of real concern, such as the way wheat is shipped and then sorted and cleaned in the port. In fact there are some plans afoot to change the whole cleaning approach so that different grains are not handled in a single terminal; instead, one type of grain would be handled in one terminal and another type would be handled in another terminal. As things stand, in order to pick up a full load of grain, ships often have to shift a number of times from terminal to terminal. Each time they make a shift, it takes time, and tow boats and pilots are required. There are a lot of problems with that.

At a broader level, our organization has been very active over the last few years in urging that the restructuring of ports take place. Bill C-44, which is now in progress, is a major step in the right direction to give the regional ports, the major ports, the freedom to manage their affairs and not have to apply to Treasury Board and apply through the Canada Ports Corporation for everything that they need to do.

You will hear more from Captain Stark this afternoon. He will talk specifically about those kinds of issues. We would like to see the ports move in the same direction as the airport authorities have gone, to be able to raise financing in the private sector, to respond

Le sénateur Stollery: Qu'utilisent-ils au Japon, s'ils ne se servent pas de deux par quatre?

M. Hansen: Ils utilisent différentes grandeurs de matériaux de construction; il y en a qui sont des deux par quatre, d'autres qui sont de tailles différentes. La construction traditionnelle au Japon est la construction à poteaux et à poutres, où on utilise un poteau avec des poutres posées par-dessus les poteaux, contrairement à la construction à ossature en bois que nous employons ici, et pour laquelle nous utilisons des deux par quatre pour construire les murs.

Le sénateur Stollery: Donc ils ne se servent pas de montants?

M. Hansen: Ils commencent à utiliser des montants. Il y a une école japonaise de charpenterie à Vancouver et quelque 100 menuisiers viennent ici chaque année pour apprendre les techniques de construction dont on se sert ici; ensuite, ils retournent au Japon avec ces techniques et s'en servent. Il s'agit d'un domaine d'exportation fort intéressant.

Le sénateur Stollery: J'ai entendu parler de l'adoption de normes japonaises pour l'utilisation des deux par quatre et je n'ai jamais tout à fait compris ce que cela voulait dire.

La vice-présidente: Au cours des années, il y a eu beaucoup d'articles dans les journaux à propos du port de Vancouver et de la fiabilité du port pour l'envoi efficace de marchandises lourdes, surtout le blé. On en a parlé aux nouvelles récemment. Je ne sais pas si vous êtes les mieux placés pour répondre à la question, mais s'il y a un vrai problème, quelle en est la cause? Quelle est la cause du problème dans l'envoi du blé jusqu'au port et du port jusqu'au navire?

M. Hansen: Peut-être que je pourrais faire quelques commentaires. Ce n'est pas un problème simple, à solution simple. Par exemple, à cause du temps qu'il a fait récemment, les trains de blé ont eu beaucoup de mal à se rendre jusqu'au port. Évidemment, il s'agit d'un problème temporaire, mais il y a d'autres problèmes qui sont vraiment inquiétants, par exemple la façon dont le blé est envoyé et ensuite trié et nettoyé au port. Il existe un projet pour modifier tout le processus de nettoyage pour que différentes sortes de céréales ne soient pas traitées dans un même terminal; une sorte de céréale serait traitée dans un terminal et une autre sorte serait traitée dans un autre terminal. Actuellement, pour avoir une pleine cargaison de céréales, les navires doivent souvent changer de terminal. Chaque fois qu'ils changent de terminal, cela prend du temps, ils ont besoin de pilotes et d'être remorqués. Cela entraîne beaucoup de problèmes.

De façon plus générale, notre organisme s'active beaucoup depuis quelques années pour qu'il y ait restructuration des ports. Le projet de loi C-44 dont est saisi le Parlement à l'heure actuelle, contribuera à faire un grand pas dans la bonne direction pour donner aux ports régionaux, aux principaux ports, la liberté de gérer leurs propres affaires sans avoir à obtenir l'autorisation du Conseil du Trésor ou de la Société canadienne des ports avant d'agir.

Le capitaine Stark vous entretiendra plus précisément de ce genre de questions cet après-midi. Il vous en dira plus long. Nous voudrions que les ports aient un régime semblable à celui qui a été adopté pour les aéroports, ce qui permettrait de trouver du

quickly to the marketplace and to the needs of the shippers and the users of the port and to work with the local communities more effectively.

The Deputy Chairman: You seem to imply, and probably intend to do so, that the present problems with respect to wheat shipments are not to be laid at the door of the railway companies; it is not a question of mismanagement — and you referred to the weather situation. Am I correct in drawing that conclusion?

Mr. Hansen: You are correct in that conclusion.

Senator Andreychuk: In defence of the Minister of Agriculture, he quite rightly said yesterday or the day before that he is seriously going to sit down with the railways. We have always had weather problems in January, so there has to be more to it than that. There is simply a lack of boxcars coming in on a timely basis to take that wheat out, and therefore it is sitting there waiting. I think that was on the national news. It goes back to rail transportation and some of the undertakings that the railways made and the priority they are giving to the shipment of wheat. Surely you cannot say the weather is the cause, because we have had a lot of different kinds of weather. I think the minister was quite right in saying that that could not be the entire defence, and he is looking into it.

Perhaps I could pick up on that. The rail problem has been an ongoing boxcar problem, and that is one part of it, but certainly the modernization of the ports with the immediacy of needs is an absolute priority if Vancouver is going to be used as a port, not only for grain but also for a lot of small manufacturers through Vancouver, because certainly the feedback I am getting on the prairies is that perhaps they will truck to Seattle if they do not get the response here. I am pleased to see that that is on your agenda.

Mr. Rezac: Or they will go by train to Seattle. There is talk of a deep water port being put in at Cherry Point, which might be a coal port. With the Crow rate gone, there is no reason why we have any special claim. There are alternatives; you are quite correct.

The Deputy Chairman: I just have two closing questions. One deals with private-sector co-operation and the second deals with Hong Kong and its impact on Vancouver. We have heard quite a bit about how effective the Team Canada approach has been at a central-government-to-central-government initiative, and you have outlined how on a domestic level the Asia Pacific initiative between the federal government and the provincial government unleashed a lot of energy, which led to several successful changes, including the airport and the Maritime Centre. This is not a process which is used extensively across the country. Is there any way it can be enhanced? Clearly, part of our relations with Asia have to involve the private sector. From your experience, is there

financement auprès du secteur privé, de réagir rapidement aux besoins du marché, des transporteurs et des usagers du port et de travailler plus efficacement avec les communautés locales.

La vice-présidente: Vous semblez dire — et c'est probablement votre intention de le faire — que les problèmes actuels concernant les expéditions de blé ne sont pas imputables aux sociétés de chemin de fer; il ne s'agit pas d'une question de mauvaise gestion, et vous avez parlé des conditions météorologiques. Ma conclusion est-elle la bonne?

M. Hansen: En effet.

Le sénateur Andreychuk: À la décharge du ministre de l'Agriculture, il a eu tout à fait raison de dire hier ou avant-hier qu'il aurait un petit entretien avec les sociétés ferroviaires. Les conditions météorologiques nous causent des problèmes au mois de janvier depuis toujours et cela ne peut donc pas être la seule explication. On manque tout simplement de wagons couverts au moment où il en faudrait pour transporter le blé qui est donc immobilisé là où il se trouve. Je crois même que cela a été dit aux nouvelles nationales. C'est donc une question de transport par rail, des promesses faites par les chemins de fer et de traitement prioritaire ou non qu'ils accordent au transport du blé. Vous ne pouvez pas prétendre que les conditions météorologiques en sont la cause parce qu'elles ont beaucoup varié, ces conditions. Je crois que le ministre a eu raison de dire que ce n'était pas là la seule et unique raison et qu'il va étudier toute la question.

Je me permets de vous relancer. Le problème du transport ferroviaire revient toujours au problème des wagons couverts, et c'est là une partie du problème, je vous le concède, mais la modernisation des ports et leurs besoins immédiats sont d'une priorité absolue si Vancouver doit servir de port, non seulement pour le transport du grain, mais aussi pour faire transiter les produits de nombreux petits manufacturiers par Vancouver parce que les gens des Prairies me disent qu'ils vont peut-être transporter leur blé par camion jusqu'à Seattle si les choses ne s'améliorent pas ici. Je suis heureuse de voir que cette question se trouve sur la liste de vos préoccupations.

M. Rezac: Ou ils le feront transporter par train jusqu'à Seattle. Il est question d'un port en eau profonde à Cherry Point qui servira peut-être au transbordement du charbon. La disparition du tarif du Nid-de-Corbeau signifie que nous n'avons plus rien de spécial à offrir. D'autres choix se présentent maintenant; vous avez tout à fait raison.

La vice-présidente: Deux questions en terminant: d'abord, la coopération et le secteur privé et ensuite, Hong Kong et les répercussions sur Vancouver. Nous avons beaucoup entendu parler du succès qu'a connu l'Équipe Canada au niveau des relations d'un gouvernement central à l'autre, et vous nous avez expliqué comment, au niveau interne, l'initiative Asie-Pacifique entreprise par le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial a créé énormément d'activité, ce qui a entraîné certains changements qui ont porté des fruits, y compris l'aéroport et le centre maritime. Ce genre de choses ne se fait pas beaucoup ailleurs au pays. Pourrait-on améliorer la situation? Il est évident que le secteur privé doit jouer un rôle dans nos relations avec l'Asie. D'après

anything we should be doing to enhance this kind of public-private sector?

Mr. Rezac: I think the Asia Pacific initiative was very successful because it did not take a lot of government money.

The Deputy Chairman: \$2 million.

Mr. Rezac: Yes. It was peanuts, but it did involve the whole business community and other parts of the community as well. I personally do not think there is a need to do that here. We have institutionalized our relations with Asia very well and with new airports and new air bilateral agreements and the terrific representation we have here in the bilateral organizations and the work that Senator Austin and Senator Carney and others have done, all we have to do is keep that going and do more of it.

I would encourage the government to take a look at the Asia Pacific initiative formula with other provinces. Perhaps you would know it better than I, but certainly Manitoba is very keen on Japan, and Manitoba, given its geography, needs all the help it can get, but that will pay off in spades in terms of exports. I think a very inexpensive federal-provincial co-operative agreement could be made with Manitoba and perhaps with Saskatchewan, because they are very keen on Japan and Asia as well. I have not met with the provincial people in Alberta. I know they have a twinning arrangement with Sapporo and that region of Japan.

With British Columbia it is difficult. It is not clear to us that our provincial Premier understands the importance of trade, because he dismantled his trade department entirely. He has not done the same with any other provincial department, but he has dismantled trade at a time when our trade in B.C. is down 8 per cent year over year, and we have high unemployment and negative or low investment.

I do not know if there is much hope, senator, at the provincial level here, but I think the business community can carry it here. However, I would encourage those in Ontario and Quebec, since it is the Year of Asia Pacific, to become involved in a very inexpensive Asia Pacific initiative type of exercise. The Asia Pacific Foundation has a lot of experience and that could be a role for them. They are very busy during this year, but they could do it as a follow-up.

The Deputy Chairman: Has the Board of Trade done any impact studies on what will happen to Vancouver and British Columbia with the hand-over of Hong Kong to China. Have you done any negative or positive impact analysis?

Mr. Rezac: We have not, but the consensus around our board table is that it is the business community in Hong Kong that drives the economy, and that is not going to change. Quite frankly, there is terrific optimism around our boardroom table with respect to

votre expérience, que pourrait-on faire pour encourager ce genre de collaboration entre les secteurs public et privé?

M. Rezac: Je crois que l'initiative Asie-Pacifique a connu ce succès parce que le gouvernement n'y a pas investi beaucoup d'argent.

La vice-présidente: Deux millions de dollars.

M. Rezac: Oui. Des broutilles, mais le secteur privé et d'autres encore y ont participé. Personnellement, je ne crois pas que cela vaille la peine de faire cela ici. Nous avons très bien organisé nos rapports avec l'Asie et grâce aux nouveaux aéroports, aux nouveaux accords aériens bilatéraux, sans oublier le formidable travail abattu par les organismes bilatéraux ici et le travail effectué par le sénateur Austin, le sénateur Carney et d'autres, nous n'avons qu'à continuer sur cette lancée et en faire encore davantage.

J'incite le gouvernement à étudier la formule de l'initiative Asie-Pacifique avec d'autres provinces. Vous vous y connaissez peut-être mieux que moi, mais je sais que le Manitoba s'intéresse de très près au Japon et, à cause du facteur géographique, le Manitoba a besoin de toute l'aide qu'on puisse lui offrir, mais le jeu en vaut la chandelle au niveau des exportations. Je crois qu'on pourrait passer à un accord de coopération fédéral-provincial à peu de frais avec le Manitoba et peut-être même avec la Saskatchewan parce que ces provinces s'intéressent sérieusement au Japon et à l'Asie. Je n'ai pas encore rencontré les représentants provinciaux de l'Alberta, mais je sais qu'il existe un accord de jumelage avec Sapporo et cette région du Japon.

Pour ce qui est de la Colombie-Britannique, c'est difficile. Nous ne sommes pas sûrs que notre premier ministre provincial comprenne l'importance du commerce parce qu'il a totalement démantelé son ministère du commerce. Il n'a fait subir ce traitement à aucun autre ministère provincial, mais il a démantelé ce ministère à une époque où les échanges commerciaux de la Colombie-Britannique baissent de 8 p. 100 chaque année; de plus, notre taux de chômage est élevé et les investissements ne sont pas élevés ou accusent une chute.

Madame, je ne sais pas si l'on entretient beaucoup d'espérance au niveau provincial ici, mais je crois que nos gens d'affaires pourront quand même s'en tirer. J'encourage cependant ceux de l'Ontario et du Québec, puisque c'est maintenant l'année de l'Asie-Pacifique, à participer à tout exercice qui ressemblerait à l'initiative Asie-Pacifique et qui ne coûte pas cher. La Fondation Asie-Pacifique a beaucoup d'expérience dans ce domaine et pourrait leur servir de modèle. Les membres de la fondation sont très occupés cette année mais pourraient certainement offrir un suivi.

La vice-présidente: Est-ce que la chambre de commerce a fait des études sur les répercussions que la cession de Hong Kong à la Chine pourrait avoir sur Vancouver et la Colombie-Britannique? Avez-vous fait une analyse des répercussions négatives ou positives?

M. Rezac: Non, mais d'après le consensus dégagé dans nos rangs, c'est le monde des affaires qui est le moteur de l'économie à Hong Kong et cela ne changera pas. Franchement, il y a beaucoup d'optimisme dans nos rangs pour ce qui est de la santé

the health of the Hong Kong economy after the changeover. It is not something that we are concerned about.

The committee adjourned.

de l'économie de Hong Kong après la cession. Cette question ne nous préoccupe pas.

La séance est levée.

VANCOUVER, Friday, February 7, 1997

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:10 p.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's year of the Asia Pacific.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, this afternoon, during the last session of our meetings here in Vancouver, we will hear first from the civic authorities of the city. Our witness is His Worship, Philip Owen. He is the forty-second Mayor of the City of Vancouver. He has had extensive participation in business. He was born in Vancouver. His father was the late Lieutenant Governor Walter Owen. The Mayor's business experience started with the retail business for Eatons and he became a store manager at Park Royal. He spent time in Toronto and New York City and he returned to Vancouver in the early 1970s and became involved in various civic organizations. In 1993 he became Mayor of Vancouver.

Before I ask His Worship to introduce those whom he has brought, I wish to say to him that the committee is most appreciative of the hospitality we have enjoyed here. I was going to thank you for the splendid weather, but I am told that the type of weather we had was normal for this city, consequently no thanks need be tendered. We did enjoy the weather even though it was not especially arranged for our benefit. The sun and warm air at this time of year is especially appreciated by those of us who have to endure the icy streets and the harsh winds that blow through Ottawa.

We have the benefit of having on the committee Senator Bacon, Chairman of the Standing Senate Committee on Transportation and Communications. It may well be that there will be things that you will want to say that will be of a special relevance to her committee, as well as things that you will want to say relevant to the work of this committee.

With that introduction, Your Worship, I will turn the microphone over to you and invite you to proceed as you think best.

Mr. Philip Owen, Mayor of Vancouver: It is a great pleasure to be here and I thank you for giving us the opportunity to talk to you about this important subject. I am accompanied today by Captain Norman Stark, who is president and CEO of Vancouver Port Corporation and a member of the Vancouver Economic Development Commission. Mr. Bob Thompson is a principal of MTR Consultants Limited and member of the Vancouver

VANCOUVER, le vendredi 7 février 1997

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 10 afin d'examiner, pour en faire rapport, l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'accent sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique qui aura lieu à Vancouver à l'automne 1997, l'année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, pour la dernière séance que nous tiendrons ici à Vancouver, nous entendrons d'abord cet après-midi les représentants de la municipalité. Notre premier témoin sera Son Honneur le Maire, M. Philip Owen. C'est le quarante-deuxième maire de la ville de Vancouver. Il a une longue expérience du monde des affaires et il est né ici, à Vancouver. Son père, feu Walter Owen, a été lieutenant-gouverneur de la province. M. Owen a débuté dans les affaires chez Eaton, dans le domaine de la vente au détail, et il est ensuite devenu gérant de magasin chez Park Royal. Il a passé quelque temps à Toronto et à New York avant de revenir à Vancouver au début des années 70; il a alors participé aux activités de diverses organisations municipales et est devenu maire de Vancouver en 1993.

Avant de demander à monsieur le maire de nous présenter les gens qui l'accompagnent, je tiens à lui dire que le comité apprécie beaucoup l'accueil qui nous a été réservé ici. J'allais même vous remercier pour la merveilleuse température, mais on m'a dit que c'était normal pour votre ville et qu'il n'était donc pas nécessaire de vous en remercier. Nous en avons bien profité même si le beau temps n'était pas prévu expressément pour nous. Le soleil et le temps doux sont particulièrement agréables à ce temps-ci de l'année pour ceux d'entre nous qui doivent endurer les rues glacées et les vents mordants qui sévissent à Ottawa.

Nous avons le privilège d'avoir avec nous le sénateur Bacon, qui est président du comité sénatorial permanent des transports et des communications. Vous aurez peut-être certaines choses à dire qui intéresseront tout particulièrement son comité, tout comme vous en aurez d'autres qui se rattachent plus directement à nos travaux à nous.

Sur ce, Votre Honneur, je vous laisse la parole et je vous invite à procéder comme bon vous semblera.

M. Philip Owen, maire de Vancouver: Je suis très heureux d'être ici et je vous remercie de m'avoir invité à vous parler de cette question importante. Je suis accompagné aujourd'hui du capitaine Norman Stark, qui est président et directeur général de la Société du port de Vancouver et membre de la Vancouver Economic Development Commission. M. Bob Thompson est directeur chez MTR Consultants Limited et est également membre

Economic Development Commission. Mr. John Hansen, who was here this morning, is from the Vancouver Board of Trade and Mr. Kuzmick is a chartered accountant and a senior officer of the City of Vancouver in the Department of Finance.

I should like to start with a little visual effect. Captain Norman Stark and I have come directly from Vanterm terminal, at the Port of Vancouver, where we welcomed the *Lu He*, the largest containership that has ever been to Vancouver. It is owned by Costco Corporation. We were given these little hats to promote the port corporation.

The container business in Vancouver last year increased 24 per cent from the previous year. The *Lu He* can handle 5,200 teu, a teu being the equivalent of a 20-foot container. Costco is building six of these ships and they will regularly visit Vancouver. The ship is 1,000 feet long and it travels at 25 knots. It is difficult to imagine a ship with a capacity of 5,200 containers, travelling at 25 knots with a crew of 24 people. It is unbelievable. It costs over \$200 million per ship. They are built in Japan in six and a half to seven months. The keel is laid and away it goes. It is unbelievable to see the size of this ship.

In comparison, the largest containership that can visit Montreal is half that size, 2,700 teu because of the river. The river could be dredged, but that would be very expensive.

I understand that some are being built with a capacity of 6,000 to 8,000 teu. I believe Captain Stark will confirm that we could handle up to 8,000 in the Port of Vancouver. That is what is going on in the Asia Pacific Rim. It is incredible.

There are two cranes that are unloading and loading the ship. Both of them were built in China and brought over here and assembled. Each crane costs \$9 million. The ships are built in Japan for over \$200 million each. The trend is toward larger and larger ships, smaller and smaller crews, more and more automation at a faster speed. The Port of Vancouver is well equipped to handle this increased growth.

We also have the airport. We are well positioned here with the port and airport to work in the world of trade well into the next century. There are very few ports in the world that have that capacity at this early stage. Without a lot of expenditure of money we have got it and we can do it. I wish that to be kept in mind as we go through this presentation.

From the perspective of the City of Vancouver there are three critical areas that need to be addressed. One is recognizing Vancouver as Canada's transportation gateway to the Asia Pacific. The second is providing an attractive investment climate. The third is developing Vancouver as an international city.

de la commission de développement économique. M. John Hansen, qui était ici ce matin, est membre du Vancouver Board of Trade, et M. Kuzmick, qui est comptable agréé, est haut fonctionnaire au Service des finances de la ville de Vancouver.

Permettez-moi de commencer par un petit effet visuel. Le capitaine Norman Stark et moi sommes venus directement du terminus de Vanterm, dans le port de Vancouver, où nous avons souhaité la bienvenue au *Lu He*, le plus gros porte-conteneurs qui soit jamais venu à Vancouver. Il appartient à la société Costco. On nous a donné ces petits chapeaux pour promouvoir la société portuaire.

Le trafic de conteneurs à Vancouver a augmenté de 24 p. 100 l'an dernier par rapport à l'année précédente. Le *Lu He* peut contenir 5 200 UEC, une UEC étant l'équivalent d'un conteneur de 20 pieds. Costco est en train de construire six navires du même genre qui viendront régulièrement à Vancouver. Celui-là fait 1 000 pieds de long et atteint une vitesse de 25 noeuds. Il est difficile d'imaginer un navire pouvant recevoir 5 200 conteneurs et se déplacer à 25 noeuds, avec un équipage de 24 personnes. C'est incroyable. Ces navires coûtent plus de 200 millions de dollars chacun. Ils sont construits au Japon en six mois et demi à sept mois. La quille est montée et le bateau peut partir. C'est incroyable de voir la taille de ce navire.

Par comparaison, le plus grand porte-conteneurs que Montréal puisse accueillir est moitié moins gros: sa capacité ne dépasse pas 2 700 UEC, à cause du fleuve. Il serait possible de draguer le fleuve, mais cela coûterait très cher.

On m'a dit qu'on construisait maintenant des navires ayant une capacité de 6 000 à 8 000 UEC. Le capitaine Stark vous confirmera que nous pourrions recevoir des navires contenant jusqu'à 8 000 UEC dans le port de Vancouver. Voilà ce qui se passe du côté de l'Asie-Pacifique. C'est incroyable.

Il y a deux grues qui assurent le chargement et le déchargement de ce navire. Elles ont été toutes les deux construites en Chine et assemblées ici. Chacune a coûté 9 millions de dollars. Quant aux navires, ils ont été construits au Japon pour plus de 200 millions de dollars chacun. La tendance va vers des navires de plus en plus grands, des équipages de plus en plus réduits et un fonctionnement de plus en plus automatisé à plus grande vitesse. Le port de Vancouver est bien équipé pour accueillir ces nouveaux navires.

Nous avons aussi l'aéroport. Nous sommes bien placés ici, grâce à notre port et à notre aéroport, pour soutenir la croissance des échanges commerciaux bien après le début du XXI^e siècle. Il y a très peu de ports dans le monde qui ont déjà cette capacité. Mais nous l'avons et nous pouvons soutenir ce trafic sans dépenser beaucoup d'argent. J'espère que vous allez en tenir compte en écoutant la suite de notre présentation.

Dans la perspective de la ville de Vancouver, il y a trois grandes questions à régler. Premièrement, il faut reconnaître que Vancouver est une ville-porte pour le transport des produits canadiens vers l'Asie-Pacifique. Deuxièmement, il faut instaurer un climat susceptible d'attirer les investisseurs. Et troisièmement, il faut assurer le développement de Vancouver en tant que ville internationale.

We do not have to make many changes to meet those three criteria. Vancouver is presently an international city. We are attracting a lot of international investment. We are at the moment the gateway to the Pacific and have huge capacity as the market changes, and we are ready for it. Recognizing Vancouver as Canada's transportation gateway to the Asia Pacific is the first thing I would like to talk about.

The Greater Vancouver ports and transportation gateway generates about 28,000 person-years of work, pays \$850 million of taxes each year and has tremendous growth potential. Captain Stark will be able to give you more details on that.

The gateway is Canada's main trade route with the Asia Pacific economies. The federal government is an important stakeholder in the gateway, particularly in view of the fact that the gateway's cost competitiveness directly impacts the price competitiveness of a large segment of Canada's export trade in international markets. The city believes that the federal government must recognize the importance of this gateway and align public policy with private initiative to ensure that the transportation community has the ability to innovate and to compete. Vancouver's investment climate must be attractive to Asia Pacific entrepreneurs.

The recent asset reporting requirements have resulted in a substantial negative reaction from recent immigrants and potential investors. Depressed property prices, capital flight, and less investment are consequences of this reaction. This has the potential, if it has not already done so, of severely limiting foreign interest in Canada, and it impacts specifically on Vancouver where many immigrant investors settle. Policy decisions by senior governments must be carefully considered, because unintended consequences can send a negative message to our potential partners in the Asia Pacific. Regarding developing Vancouver as an international city, trade and tourism are Vancouver's life-blood.

Five years ago approximately 200,000 people a year used the cruise ship facilities travelling from Vancouver to Alaska and back in the season from April to October. That has grown substantially and it is now pushing 700,000 a year. The growth has been phenomenal. These people come from all over the world and spend time and leave and return to Vancouver. It is a one-week turnaround time. It is imperative that the federal government support the development of the critical mass of international activities and institutions that will enable Vancouver to establish itself as one of the key players on the Pacific Rim. Locating federal Asia Pacific institutions in Vancouver, and thus ensuring that a legacy is left in Vancouver after the APEC meetings have ended, are examples of how the federal government can help with this supportive objective. We are looking very much forward to the APEC conference and want to express our sincere thanks to

Nous n'avons pas besoin de changer grand-chose pour répondre à ces trois critères. Vancouver est déjà une ville internationale, qui attire beaucoup d'investissements de l'étranger. Nous sommes déjà un point d'accès vers le Pacifique et nous avons une immense capacité; nous sommes donc prêts à suivre l'évolution du marché. La première chose dont je voudrais vous parler, c'est la nécessité de reconnaître que Vancouver constitue une ville-porte pour le transport des produits canadiens vers l'Asie-Pacifique.

Les ports et l'infrastructure de transports du Grand Vancouver fournissent environ 28 000 années-personnes de travail, paient 850 millions de dollars en taxes chaque année et présentent un énorme potentiel de croissance. Le capitaine Stark pourra vous donner plus de détails à ce sujet-là.

Vancouver est la principale plaque tournante du commerce entre le Canada et les pays de l'Asie-Pacifique. Le gouvernement fédéral est un intervenant important à cet égard, d'autant plus que la compétitivité de notre ville-porte, sur le plan des coûts, a une incidence directe sur les prix et, par conséquent, sur la compétitivité d'une bonne partie des exportations canadiennes sur les marchés internationaux. La ville de Vancouver estime que le gouvernement fédéral doit reconnaître l'importance de ce point d'accès et aligner sa politique sur les initiatives du secteur privé pour veiller à ce que le secteur des transports soit en mesure d'innover et de soutenir la concurrence. Le climat d'investissement à Vancouver doit être attrayant pour les entrepreneurs de l'Asie-Pacifique.

Les nouvelles exigences relatives à la divulgation des éléments d'actif ont suscité une réaction négative très marquée chez les nouveaux immigrants et les investisseurs éventuels, ce qui a entraîné une baisse du prix des propriétés, une fuite des capitaux et une diminution des investissements. Cette mesure risque de limiter sérieusement l'intérêt des étrangers pour le Canada — si ce n'est pas déjà fait — et d'avoir des répercussions particulièrement graves pour Vancouver, où s'établissent de nombreux immigrants investisseurs. Les gouvernements des niveaux supérieurs doivent peser soigneusement leurs décisions parce que les conséquences involontaires de ces décisions peuvent envoyer un message négatif à nos partenaires potentiels en Asie-Pacifique. Maintenant, pour ce qui est de développer l'aspect international de Vancouver, le commerce et le tourisme sont les deux activités essentielles de notre ville.

Il y a cinq ans, les croisières aller-retour entre Vancouver et l'Alaska, d'avril à octobre, attiraient environ 200 000 personnes par année. Ce nombre a augmenté substantiellement et atteint aujourd'hui presque 700 000 par année. La croissance a été phénoménale. Ces gens-là viennent de partout dans le monde; ils arrivent ici, ils passent quelque temps ailleurs et ils reviennent ensuite à Vancouver. C'est un circuit d'une semaine. Il est impératif que le gouvernement fédéral nous aide à développer la masse critique des activités et des institutions internationales qui permettront à Vancouver de se classer en bonne place parmi les villes de la ceinture du Pacifique. En implantant ici des institutions fédérales liées à l'Asie-Pacifique et en s'assurant ainsi qu'il restera quelque chose à Vancouver après la fin de la Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique, le gouvernement fédéral pourrait aider à atteindre cet objectif. Nous

Ottawa and the elected officials and all the employees who have worked so hard to get that here. We are looking forward to it and working hard to make sure it is a great success. Not only will it reflect on Vancouver, the region and the province, but it will put Canada on the stage, and we want to ensure we are proud of what we do.

Overall, there are costs and benefits associated with being Canada's gateway to the Asia Pacific region. Since all share in the benefits there also needs to be a sharing of the efforts and costs of developing and sustaining Vancouver's presence in the Asia Pacific. That concludes my remarks.

Captain Norman Stark, Chairman of the Greater Vancouver Gateway Council, President & CEO, Vancouver Port Corporation and member of the Vancouver Economic Development Commission: Mr. Chairman, I would like to address the committee as chairman of the Greater Vancouver Gateway Council. This council represents the major airlines, Air Canada, Canadian Airlines, B.C. Maritime Employers Association, B.C. Rail, CP Rail, CN, The Chamber of Shipping, the Fraser River Harbour Commission, the Vancouver Airport Authority, and Vancouver Port Corporation. We have resource members from the western provinces of Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia, and also from the federal government through the Department of Transport. Our vision is to see the Greater Vancouver Gateway become the gateway of choice for North America. This council was formed back in 1994. The Minister of Transport at the time jointly made the announcement with the members of the gateway council. I should also add that we do have representation from labour on our gateway council.

The submission that I would like to make addresses a number of recommendations to the government by the Greater Vancouver Gateway Council designed to meet the challenges and capitalize on the opportunities in front of the gateway which will improve Canada's international trade competitiveness, strengthen links with the Asia Pacific economies and boost tourism.

As the mayor noted, the Greater Vancouver Gateway Council generates some 28,000 person-years of work and pays over \$850 million in taxes.

As a matter of interest, every time a containership comes into Vancouver harbour it creates four person-years of work; every time a 747 lands at Vancouver airport, it creates one person-year of work.

Through expanding Asia Pacific trade the gateway has the potential in terms of jobs and growth to increase its contribution to the national, regional and local economies by at least 5,000 direct jobs and \$150 million in additional taxes in the next decade.

fondons beaucoup d'espérance sur cette conférence et nous tenons à remercier sincèrement Ottawa, ainsi que les élus et tous les fonctionnaires qui ont travaillé très fort pour qu'elle ait lieu ici. Nous avons hâte et nous travaillons fort nous aussi pour en faire un grand succès, qui non seulement rejaillira sur Vancouver, sur la région et sur la province, mais qui mettra le Canada tout entier en évidence. Nous voulons être certains d'être fiers de ce que nous aurons fait.

Dans l'ensemble, le fait que Vancouver soit la porte d'accès du Canada vers la région de l'Asie-Pacifique a des avantages et des inconvénients. Puisque tout le monde profite de ces avantages, il est normal que tout le monde partage aussi les efforts et les coûts liés au développement et au maintien de la présence de Vancouver dans l'Asie-Pacifique. Voilà qui met fin à mes remarques.

Le capitaine Norman Stark, président, Greater Vancouver Gateway Council; président et directeur général, Société du port de Vancouver; membre, Vancouver Economic Development Commission: Monsieur le président, je m'adresse à vous en tant que président du Greater Vancouver Gateway Council. Ce conseil, qui s'intéresse au rôle de Vancouver en tant que ville-porte, se compose de représentants des grandes lignes aériennes, à savoir Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International, de la B.C. Maritime Employers Association, de B.C. Rail, de CP Rail, du CN, de la Chamber of Shipping, de la Fraser River Harbour Commission, de l'autorité aéroportuaire de Vancouver et de la Société du port de Vancouver. Nous avons des membres experts qui viennent des provinces de l'Ouest — Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique — et du gouvernement fédéral, c'est-à-dire du ministère des Transports. Ce que nous visons, c'est de faire du Grand Vancouver la principale ville-porte d'Amérique du Nord. Notre conseil a été fondé en 1994. Le ministre des Transports de l'époque en avait fait l'annonce conjointement avec les membres du conseil. Je dois ajouter que notre organisme compte aussi des représentants du monde syndical.

Le mémoire que je vais vous présenter comprend un certain nombre de recommandations du Greater Vancouver Gateway Council au gouvernement; ces recommandations visent à relever les défis et à profiter des possibilités qui s'offrent à notre ville-porte afin d'améliorer la compétitivité du Canada sur les marchés internationaux, de resserrer les liens avec les économies de l'Asie-Pacifique et d'intensifier le tourisme.

Comme l'a souligné monsieur le maire, le Greater Vancouver Gateway Council fournit environ 28 000 années-personnes de travail et paie plus de 850 millions de dollars de taxes.

Détail intéressant, chaque fois qu'un porte-conteneurs arrive dans le port de Vancouver, il crée quatre années-personnes de travail; et chaque 747 qui atterrit à l'aéroport de Vancouver en crée une.

Grâce à l'expansion du commerce avec l'Asie-Pacifique, notre ville-porte possède le potentiel suffisant, en termes d'emplois et de croissance, pour augmenter sa contribution à l'économie nationale, régionale et locale en créant au moins 5 000 emplois directs et en versant 150 millions de dollars de taxes supplémentaires au cours de la prochaine décennie.

To achieve this growth the gateway has to continue to improve its competitiveness, particularly against U.S. gateways such as Seattle-Tacoma or Los Angeles. Transportation taxation and capital recovery costs in Canada, and an increasing congestion of existing infrastructure are the main barriers to improving the gateway's competitiveness.

The private sector in the gateway is doing its utmost to overcome these barriers. It has put \$1.3 billion into new infrastructure investment since the early 1990s, has made continual productivity improvements, has increased investment and training in new technology, has made concerted and effective international marketing programs and established a common vision for the future of the Greater Vancouver Gateway and its strengthening of links with the Asia Pacific economies. These actions would assist the gateway to realize its potential to generate jobs and growth and reduce the vulnerability of Canada's export commodities to foreign competition.

I would like to run through six different recommendations. The first concerns infrastructure investment. We would like to see investments made in a number of specific areas, including roads and rail infrastructure improvements in the gateway to deal with the current and future congestion points at both seaports and airports.

In terms of infrastructure financing, the gateway council has recommended that ports be empowered to finance general improvements on new infrastructure and terminal improvements through specific types of tax-exempt bond financing. In the ports of Seattle and Tacoma, and all of the U.S. ports that we compete with, the port authorities are able to issue tax-exempt bonds thereby raising revenue to create new infrastructure.

In terms of the third recommendation, foreign trade zones, we would like to see a number of specific regulatory changes that would encourage overseas business to establish logistics and distribution resupply centres for servicing North American economies under the provisions of the new Canada Customs Act. There are a number of provisions we would like to see amended, and I do have copies of those for you, so I will not go through each and every one of them.

In terms of commercialization services, the Greater Vancouver Gateway Council recommends the adoption of a number of specific criteria for cost recovery of government services based on the principles of "user pay" and "user say"; it also recommends a minimum cost for safe services which take into account the cumulative impact of cost-recovery measures planned by various departments on the current and future cargo and passenger throughputs and the gateway's competitiveness.

Pour réaliser cette croissance, nous devons continuer d'améliorer notre compétitivité, particulièrement par rapport aux villes-portes américaines comme Seattle-Tacoma et Los Angeles. Les taxes sur les transports et les coûts de recouvrement du capital, au Canada, de même que la congestion croissante de l'infrastructure en place, constituent les principaux obstacles à l'amélioration de notre compétitivité.

Le secteur privé fait tout ce qu'il peut pour surmonter ces obstacles. Il a injecté 1,3 milliard de dollars dans de nouveaux équipements d'infrastructure depuis le début des années 90; il a amélioré sans cesse sa productivité; il a accru les sommes qu'il investit dans la nouvelle technologie et dans la formation qu'il dispense dans ce domaine; il a mis en place des programmes de marketing international concertés et efficaces, et il a élaboré une vision commune de l'avenir de la ville-porte du Grand Vancouver et du resserrement des liens avec les économies de l'Asie-Pacifique. Ces mesures devraient aider notre ville-porte à réaliser son plein potentiel de croissance et de création d'emplois, et réduire la vulnérabilité des produits d'exportation canadiens face à la concurrence étrangère.

Je voudrais parcourir avec vous nos six recommandations. La première porte sur les investissements en matière d'infrastructure. Nous aimerions qu'il y ait des investissements dans un certain nombre de domaines précis, notamment l'amélioration des routes et de l'infrastructure ferroviaire dans notre région, pour réduire la congestion actuelle et future dans nos ports et nos aéroports.

Pour assurer le financement de cette infrastructure, notre conseil a recommandé que les ports soient autorisés à financer les améliorations générales apportées à la nouvelle infrastructure et aux terminaux en émettant certains types d'obligations non imposables. Dans les ports de Seattle et de Tacoma, et dans tous les autres ports américains qui nous font concurrence, les autorités portuaires peuvent émettre des obligations exemptes d'impôt, ce qui leur permet d'obtenir les revenus nécessaires pour améliorer leur infrastructure.

En ce qui concerne notre troisième recommandation, au sujet des zones franches, nous aimerions que la réglementation fasse l'objet d'un certain nombre de changements qui encourageraient les entreprises étrangères à établir des centres de logistique et de réapprovisionnement pour desservir les économies nord-américaines en vertu des dispositions de la nouvelle Loi canadienne sur les douanes. Nous avons dressé la liste des dispositions qui devraient être modifiées à notre avis. J'ai des exemplaires de cette liste à votre disposition; je ne vais donc pas vous énumérer un par un les changements que nous recommandons.

Au sujet des services de commercialisation, le Greater Vancouver Gateway Council recommande l'adoption d'un certain nombre de critères précis pour le recouvrement des coûts des services gouvernementaux en fonction des principes selon lesquels les utilisateurs doivent payer et doivent également avoir leur mot à dire; nous recommandons aussi qu'un coût minimum soit fixé pour assurer des services sûrs afin de tenir compte de l'effet cumulatif que les mesures de recouvrement des coûts prévues par divers ministères et services pourraient avoir sur le transport actuel et futur des marchandises et des voyageurs, et sur la compétitivité de notre ville-porte.

We would like to see a harmonization of departmental priorities within the federal government to improve competitiveness to ensure that the departments of finance and revenue, trade, tourism, supply and services give a higher priority in their own departmental planning and priorities towards transportation. We would like to see federal-provincial-municipal policies and priorities that would favour trade and transportation competitiveness. In the interests of Canada's trade competitiveness, government policies and programs should encourage the provincial and municipal governments to give higher priority to cargo and international passenger transportation, and policies and priorities should be developed with regard to transportation taxation, taxation of land and the infrastructure used to support international trade, as well as for land use planning.

We believe that if these initiatives were undertaken it would allow the gateway to compete effectively for identified new market opportunities and make an even greater contribution to the economy through jobs and growth. It would reduce the vulnerability of western Canadian bulk exports to foreign competition and would protect Canadian jobs. Furthermore, it would reduce the potential for diversion of international cargo from this gateway to the U.S. Pacific Northwest gateways of Seattle, Tacoma, and Portland and would help maintain this gateway's vital contribution to Canada's employment and economic growth.

Senator Stollery: What is the displaced tonnage of those ships? You stated that the ship was 1,000 feet long. I am old fashioned and can only think in displaced tonnage.

Captain Stark: The *Lu He* vessel is 70,000 dead weight tonnes. We have coal ships coming into Vancouver at 250,000 tonnes with a 67-foot draft.

Mr. John Hansen, Assistant Managing Director and Chief Economist, Vancouver Board of Trade: Mr. Chairman, it is a pleasure to return a second time today to meet with you and your colleagues. This morning we covered a number of the issues that relate to investment climate and perhaps I can briefly summarize some of the things we talked about.

Much of the creation of a positive investment climate has to do with action by the provincial and municipal governments and also by regional districts. In this province at a provincial level we have the highest marginal income tax rate of any province in Canada, and perhaps even the highest in North America. That is something we think has to be dealt with at the provincial level. The tax rate is extremely high here and that is not good for the creation of a positive investment climate.

At the national level we are looking for your support in dealing with one issue. The regulations that are being proposed for the declaration of offshore assets creates the wrong signal for

Nous aimerais que les priorités des différents ministères fédéraux soient harmonisées de manière à ce que les ministères chargés des finances, du revenu, du commerce, du tourisme, et des approvisionnements et services accordent une plus grande priorité aux transports dans leur propre planification; cela permettrait d'améliorer notre compétitivité. Nous aimerais que la politique et les priorités des gouvernements fédéraux et provinciaux et des administrations municipales favorisent davantage la compétitivité dans les domaines du commerce et des transports. Dans l'intérêt de la compétitivité commerciale du Canada, la politique et les programmes gouvernementaux doivent encourager les gouvernements provinciaux et les administrations municipales à accorder plus d'importance au transport des marchandises et au transport international des voyageurs, et à établir leur politique et leurs priorités en tenant compte des taxes sur les transports et sur les biens fonciers et l'infrastructure nécessaires pour appuyer le commerce international, et non seulement en fonction de leurs plans d'aménagement du territoire.

Nous croyons que ces initiatives permettraient à notre ville-porte de soutenir efficacement la concurrence sur les nouveaux marchés et de contribuer encore davantage à l'économie en créant de l'emploi et en favorisant la croissance. Ces mesures réduiraient la vulnérabilité des exportations en vrac en provenance de l'Ouest canadien face à la concurrence étrangère et protégeraient des emplois au Canada. En outre, elles limiteraient la possibilité que les marchandises qui passent actuellement par notre ville-porte soient détournées vers les villes du nord-ouest américain, à savoir Seattle, Tacoma et Portland; elles aideraient aussi à maintenir notre contribution vitale à l'emploi et à la croissance économique au Canada.

Le sénateur Stollery: Quel est le tonnage de ces navires? Vous avez parlé d'une longueur de 1 000 pieds. Mais je suis vieux jeu et je ne peux penser qu'en termes de tonnage.

Le capitaine Stark: Le *Lu He* fait 70 000 tonnes de port en lourd. Nous avons des charbonniers de 250 000 tonnes, avec un tirant d'eau de 67 pieds, qui viennent à Vancouver.

Mr. John Hansen, directeur général adjoint et économiste en chef, Vancouver Board of Trade: Monsieur le président, je suis heureux d'être ici pour une deuxième fois aujourd'hui et de vous rencontrer à nouveau, vous et vos collègues. Nous avons examiné ce matin un certain nombre des questions relatives au climat d'investissement; j'aimerais vous résumer rapidement quelques-uns des points dont nous avons parlé.

La création d'un climat favorable à l'investissement résulte dans une large mesure de ce que font les gouvernements provinciaux, les administrations municipales et les districts régionaux. En Colombie-Britannique, au niveau provincial, nous avons le taux marginal d'impôt sur le revenu le plus élevé de toutes les provinces canadiennes, et peut-être de toute l'Amérique du Nord. Nous pensons que c'est un problème qu'il faut régler au niveau provincial. Le taux d'imposition est extrêmement élevé ici, et ce n'est pas bon pour le climat d'investissement.

Au niveau national, nous aimerais avoir votre appui pour résoudre un problème. Les règlements proposés au sujet de la divulgation des éléments d'actif à l'étranger envoient un message

investment in Canada. It is bad public policy from the standpoint of being a huge net that is cast on many Canadians who are now honest taxpaying people who will be required to start to fill in extensive forms, add to the cost of their operations, and signal yet another incursion into what people consider to be their private business in the property they own. It is the wrong signal to send, not only for investment purposes but also in terms of taxation policy across the country.

As was mentioned briefly this morning, if such a data base is established on the property that people own outside Canada, it would be an easy step at some stage, if some future government found it attractive, to start to apply a capital tax. Some provinces are already applying a tax on capital inside Canada. We believe that it is not good public tax policy to be implementing this, so we look for your support in helping turn that back.

Mr. Bob Thompson, Vice Chair of the Vancouver Economic Development Commission and Principal of MTR Consultants Ltd.: Mr. Chairman, I am delighted to be here. I am a little overwhelmed being asked to speak on developing Vancouver as an international city, but I should give you a little background of why we are here and why we are saying that. When I say "we" I refer to the Vancouver Economic Development Commission, a new entity in this community which was appointed last year. As a commission, we are 15 individuals involved in business who are volunteering our time on the board of directors and setting up an agency to assist the city in making this a better place to do business.

We started our first contract with the city in order to provide these services on January 1, so we are quite new at this game, shall we say, as a commission. However, one thing that is consistent among all of the commission members, and I speak on all their behalf — and Norman Stark sits on the commission with me as well — is that we believe that Vancouver can become a great place to do business. We do do business here already and we think it can become a great international city and certainly the commission supports anything that can pursue that objective.

Vancouver already is a major regional centre, and Captain Stark has already spoken about its role as a gateway centre. It is a very important place in Canada. We think it can become a very important place in the world. I will read to you what the commission stated in its founding document: "Vancouver is at a crossroads of commerce and trade. It is a gateway to the North American hinterland. It is a window on Asia, it is a cultural mecca, and it is part of an emerging network of great global cities."

To review the advantages that we have here in Vancouver. We know and are well aware of the geographic advantages of our location. We also are very sensitive to our multicultural orientation. We have tremendous cultural contacts throughout the Asia Pacific. As you heard, Mr. Chairman, when we were queried,

négatif au sujet de l'investissement au Canada. C'est déplorable, puisque cette mesure équivaut en quelque sorte à lancer un immense filet sur bien des Canadiens qui sont des contribuables honnêtes et qui vont devoir maintenant remplir des formulaires complexes, ce qui va ajouter au coût de leurs opérations et constituer encore une autre incursion dans ce que les gens considèrent comme étant leurs affaires personnelles, leur propriété personnelle. Ce n'est pas le bon signal à envoyer, non seulement aux investisseurs, mais également au sujet de la politique fiscale de notre pays.

Comme quelqu'un l'a mentionné rapidement ce matin, si on établit une base de données de ce genre au sujet des biens que les gens possèdent à l'extérieur du Canada, un gouvernement futur qui trouverait l'idée intéressante pourrait facilement appliquer plus tard une taxe sur le capital. Certaines provinces appliquent déjà une taxe sur le capital à l'intérieur du Canada. Nous pensons que ce n'est pas une bonne politique fiscale d'adopter une mesure de ce genre; donc, nous vous demandons de nous aider à la faire rejeter.

M. Bob Thompson, vice-président, Vancouver Economic Development Commission; directeur, MTR Consultants Ltd.: Monsieur le président, je suis très heureux d'être ici. Je suis flatté d'avoir été invité à vous parler du développement de Vancouver en tant que ville internationale. Je vais d'abord vous expliquer un peu pourquoi nous sommes ici et pourquoi nous disons cela. Quand je dis «nous», je veux parler de la Vancouver Economic Development Commission, la commission de développement économique de Vancouver, une nouvelle entité qui a été créée l'an dernier. Notre commission se compose de 15 gens d'affaires qui siègent bénévolement au conseil d'administration et qui cherchent à mettre sur pied un organisme qui aidera à rendre notre ville plus intéressante comme place d'affaires.

Notre premier contrat avec la ville, pour ces services, a commencé le 1^{er} janvier; notre commission est donc un tout nouveau venu dans ce dossier. Mais s'il y a une chose que tous les membres de la commission ont en commun, si je peux parler en leur nom — et Norman Stark siège lui aussi à la commission —, c'est que nous croyons que Vancouver peut devenir une excellente place d'affaires. C'est déjà une ville commerçante, et nous pensons qu'elle peut devenir une grande ville internationale; en tout cas, la commission appuie tout ce qui peut l'aider à atteindre cet objectif.

Vancouver est déjà un centre régional majeur; le capitaine Stark vous a parlé de son rôle de ville-porte. C'est une ville très importante pour le Canada. Et nous pensons qu'elle peut aussi devenir très importante pour le monde entier. Je vais vous lire ce qu'on dit dans le document portant création de la commission: «Vancouver est au carrefour du commerce intérieur et extérieur. C'est une porte d'entrée vers l'arrière-pays nord-américain. C'est une fenêtre sur l'Asie, une Mecque culturelle, un maillon important d'un réseau naissant de grandes villes mondiales.»

Permettez-moi de vous parler un peu des atouts dont nous bénéficiions ici à Vancouver. Nous savons tous que notre emplacement présente des avantages sur le plan géographique. Nous sommes également très sensibles à notre orientation multiculturelle. Nous avons de très nombreux contacts culturels

we come from all around the Asia Pacific and other areas of the world.

Vancouver is a new city. There are only a few of us who claim to be native sons, such as our Mayor. We are growing. We are proud and delighted to be here. We have a sophisticated transportation system and an excellent communication system within the city. Our emerging neighbourhood downtown is completely wired with fibre-optic cable for all residents in all dwelling units, a tremendous advantage for communications. There are a number of fibre-optic cables leading out of downtown and we see that as the coming way to communicate. We are a centre of trade and commerce, a fact which Captain Stark addressed.

One of the other areas is the emerging service sector. Vancouver and the urban area is very much a centre of knowledge-based industries. We see this as a definite area where the city can grow, and we ask your support for that. Many of our knowledge-based industries were earlier developed in the resource sector, and the exporting of our expertise in mining, engineering, environmental design and forestry is now going world-wide and we look forward to increased investment there.

Another area of advantage is our emerging role in tourism. Since Expo 86, which put the City of Vancouver on the map in terms of tourism, hotel occupancy rates and the number of cruise ship passengers have exploded in this town. Surprisingly, not only are our tourists coming from Asia Pacific. They are also coming from Europe, South America and other areas of the world. Vancouver is now seen as a great place to visit.

We do have some disadvantages, however, and it is those that the commission wishes to address. We are a small city on the West Coast and, with respect to the Asia Pacific regions, we are competing with other cities on the West Coast that are much larger than we are, so our own natural market is limited. Another disadvantage relates to our relationship to the hinterland.

The Open Skies policy has given tremendous advantages and benefits to our tourism industry. Speaking as a business person, I think it has also made a tremendous impact on the ability to do business elsewhere and on exporting our expertise out of Vancouver. What we are now looking for is a commitment to a global city. That may not be something that people, other than the commission and the City of Vancouver, would think was vitally necessary.

What can the federal government do to respond to that? We have touched on several things. Changes in policy will encourage business and encourage Vancouver to become more of a global city. There is support for federal institutions. We already have a number of those and certainly such initiatives as Canada's Year of the Asia Pacific in conjunction with the APEC conference that

dans toute la région de l'Asie-Pacifique. Comme on vous l'a déjà dit, monsieur le président, nous avons ici des gens qui viennent de toutes les régions de l'Asie-Pacifique et d'autres régions du monde également.

Vancouver est une ville neuve. Il n'y a pas beaucoup de gens ici qui peuvent se vanter d'y être nés, comme notre maire. Nous sommes en pleine croissance. Nous sommes fiers, et nous sommes heureux d'être ici. Nous avons un réseau de transport bien développé et un excellent réseau de communications. Toutes les unités d'habitation de notre nouveau quartier du centre-ville sont reliées par câble à fibres optiques, ce qui est un énorme avantage pour les communications. Il y a aussi un certain nombre de câbles à fibres optiques qui sortent du centre-ville; c'est le mode de communications de l'avenir. Nous sommes une ville commerçante, comme vous l'a dit le capitaine Stark.

Nous avons aussi un secteur des services en pleine expansion. Vancouver et l'agglomération urbaine abritent de nombreuses industries fondées sur le savoir. À notre avis, il s'agit d'un secteur dans lequel la ville pourrait croître considérablement, et nous vous demandons votre appui à cet égard. La plupart de nos industries fondées sur le savoir se sont développées tout d'abord dans le secteur des ressources, et nous exportons maintenant à l'échelle mondiale notre savoir-faire dans les domaines des mines, du génie, de l'aménagement de l'environnement et de l'exploitation forestière; nous avons bien l'intention d'augmenter les investissements dans ce secteur.

Notre industrie touristique en plein essor est un autre de nos atouts. Depuis Expo 86, qui a mis la ville de Vancouver sur la carte sur le plan touristique, les taux d'occupation des hôtels et le nombre de passagers des navires de croisière ont connu une véritable explosion dans notre ville. Ce qui est étonnant, c'est que nos touristes ne viennent pas seulement de l'Asie-Pacifique. Ils viennent aussi d'Europe, d'Amérique du Sud et d'autres régions du monde. Vancouver est maintenant perçue comme un magnifique endroit à visiter.

Mais il y aussi des désavantages, et c'est sur ces points-là que notre commission veut se pencher. Nous sommes une petite ville de la côte ouest et, en ce qui concerne l'Asie-Pacifique, nous sommes en concurrence avec d'autres villes de la Côte Ouest qui sont beaucoup plus grandes; donc, notre marché naturel est limité. Nos liens avec l'arrière-pays sont un autre de nos désavantages.

La politique des Ciels ouverts a aidé considérablement notre industrie touristique. De mon point de vue d'homme d'affaires, je pense qu'elle a également eu d'énormes conséquences sur notre capacité de faire des affaires ailleurs et d'exporter notre savoir-faire à l'extérieur de Vancouver. Ce que nous recherchons maintenant, c'est un engagement à faire de Vancouver une ville mondiale, même si ce n'est peut-être pas une chose que les gens jugent essentielle, à part les membres de la commission et les autorités de la ville.

Qu'est-ce que le gouvernement fédéral peut faire en ce sens? Nous avons déjà parlé de plusieurs choses. Des modifications de politique encourageraient les entreprises et aideraient Vancouver à confirmer son statut de ville mondiale. Nous appuyons la venue d'institutions fédérales. Nous en avons déjà quelques-unes et il est certain que les initiatives comme l'année canadienne de l'Asie-

will be held here are wonderful opportunities and we encourage the federal government to support more of these endeavours.

We also requested that the federal government have the will to change those things that require changing, and some of those have been addressed by my colleagues Captain Stark and John Hansen. I do not wish to go through those, but I think the first and foremost of all of that is that we ask that the federal government be global in its thinking and that it look at the world-wide impact and help us determine the best way to address the world on this issue. We believe your policy should do that.

We have touched on infrastructure and environment and the tax on the cost of doing business. Tourism is another area where we can be supported.

In closing, I would simply point out that in recent articles and books having to do with cities in a global society the common thread is that becoming a global city is basically a matter of self-selection, vision and initiative. I can assure you that Vancouver has selected itself as a global city; we certainly have the local vision to become one, and we invite the federal government to join us in the initiative to ensure that this comes about.

The Chairman: Thank you, Your Worship. We are most appreciative of your remarks and the remarks of your colleagues.

I wish to mention a recently published book entitled, *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian perspective*. The general editor is Professor Richard G. Harris, Simon Fraser University. I have not read all of the book yet, but I think I can assure you that it will be worthy of attention. It covers various matters which would be of specific interest to people from Vancouver as well as the whole question of Canada's place in the global economy. In the latter connection, for example, there is a chapter on rivalry for Japanese investment in North America, rating the various provinces as places for green field investment.

I have a question prompted by the comment made earlier about the size of ships that can be serviced in this port relative to another port. I am from Nova Scotia. People in Halifax are very concerned about the future of their port. One of the problems is access. Halifax is away off at the end of a long railway line. My experience every time I have come to Vancouver is that I am impressed by the mountain barrier that seems to be right east of the city. What about access across and through that mountain barrier? Are the correct things being done? For example, are the railway lines providing a good artery both to and from the city eastward?

Pacifique, en conjonction avec la Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique qui va avoir lieu ici, représentent des occasions exceptionnelles. Nous encourageons donc le gouvernement fédéral à appuyer plus d'initiatives de ce genre.

Nous avons également demandé au gouvernement fédéral de manifester la volonté nécessaire pour modifier ce qui doit être modifié; mes collègues le capitaine Stark et John Hansen vous ont parlé de certaines de ces choses. Je ne vais pas vous les énumérer toutes, mais ce que nous demandons d'abord et avant tout au gouvernement fédéral, c'est de penser dans une optique mondiale, de tenir compte des répercussions de ses décisions sur le plan international et de nous aider à déterminer la meilleure façon de nous imposer ailleurs dans le monde. Nous pensons que votre politique devrait viser cet objectif.

Nous vous avons parlé brièvement de l'infrastructure, de l'environnement et des taxes que doivent payer les entreprises. Le tourisme est un autre domaine dans lequel vous pourriez nous aider.

Pour terminer, je voudrais vous parler du dénominateur commun qu'on retrouve dans tous les articles et les ouvrages récents qui portent sur le rôle des villes dans une société mondiale. En gros, c'est que la décision de devenir une ville mondiale est une décision réfléchie; c'est une question de vision d'ensemble et d'initiative. Je peux vous assurer que Vancouver a pris cette décision; nous avons certainement au niveau local la vision nécessaire pour devenir une ville mondiale et nous invitons le gouvernement fédéral à se joindre à nos efforts pour réaliser cet objectif.

Le président: Merci, Votre Honneur. Nous vous remercions beaucoup de vos commentaires et de ceux de vos collègues.

Je voudrais vous mentionner un ouvrage publié récemment sous la direction de M. Richard G. Harris, de l'Université Simon Fraser; il s'intitule *The Asia Pacific Region in the Global Economy: A Canadian Perspective*. Je ne l'ai pas encore lu en entier, mais je suis certain que ce sera passionnant. Ce livre couvre divers sujets qui intéresseront tout particulièrement les gens de Vancouver, et toute la question de la place du Canada dans l'économie mondiale. Sur ce dernier point, par exemple, il y a un chapitre sur la concurrence pour attirer les investissements japonais en Amérique du Nord, avec une cote attribuée aux diverses provinces en fonction de la possibilité d'y planter de nouvelles entreprises.

Je voudrais poser une question qui découle du commentaire que nous avons entendu tout à l'heure au sujet de la taille des navires que votre port peut accueillir, par rapport aux autres ports. Je viens de Nouvelle-Écosse. Les gens de Halifax sont très inquiets de l'avenir de leur port. L'accès est un de nos problèmes. Halifax est loin à l'extrémité d'une longue ligne de chemin de fer. Personnellement, chaque fois que je viens à Vancouver, je suis impressionné par vos montagnes, qui forment une véritable barrière juste à l'est de la ville. Comment se passe l'accès à l'autre côté de cette barrière de montagnes? Est-ce que tout le monde fait ce qu'il faut faire? Par exemple, est-ce que les sociétés ferroviaires assurent une bonne liaison vers l'est de la ville?

Mr. Owen: Prairie grain and coal, of course, are busy. We also have Roberts Bank. Perhaps Norman Stark might be able to field that question a little better than I can. He is operating in that area on a daily basis.

The Chairman: I know there are those arteries. The question is, are they getting clogged?

Captain Stark: I do not believe so. The railways are spending many millions of dollars. They have done a lot of work in the tunnels. They have recently made a huge commitment in heightening the tunnels so we can take double-stacked rail cars. No doubt some of the question may be spurred by what is going on in the grain business. We have had a very bad winter out this way with lots of avalanches. Once things start to back up it is not easy to catch up. We have many grain ships waiting. There are 25 at anchor, three alongside and another nine expected.

Getting the grain through once things back up takes a long time. A lot of contracts have been awarded at this time. There is a lot of coal moving. It was an exceptional year last year for coal and many of our commodities. It was a record year or pretty close to a record year in the port; although I have not seen the final numbers, it was probably close to 72 million tonnes of cargo, which is about 23 per cent of all Canada's waterborne export trade around the world.

The railroads do continue to make improvements; they are becoming more and more competitive. They are certainly doing their very best in putting in new infrastructure, as are many of other private sector players in and around the gateway.

Senator St. Germain: I thank you for your excellent presentations. Your Worship, you and Mr. Hansen made some comments with regard to the question of the declaration of offshore investments. How do we handle this? It has done a lot of damage, the fact that a statement was made that there was a possibility that these would have to be reported. Is there anything that we could recommend as a committee, or the committee could recommend to the federal government, because it will have severe implications on the economy of our area.

We have received various presentations from industry representatives who go offshore to make investments, in the same manner as we want to attract investments over here. I am certain if I were going to make an offshore investment and I had to choose between a country to where this was not a threat and another where it was a threat, there would be no choice. I would go where I would not have to go through a maze of bureaucracy and a major amount of reporting and a possible future threat of being taxed. I believe it was Gerald Ford who stated that a government that is big enough to give you everything you want is big enough to take everything you have. This is not partisan, this is strictly government in Ottawa, regardless of who is at the helm.

M. Owen: Il y a bien sûr un important trafic de céréales et de charbon des Prairies. Il y a aussi le port de Roberts Bank. Norman Stark pourra peut-être répondre à cette question un peu mieux que moi. Il s'occupe de ce genre de choses tous les jours.

Le président: Je sais que ces artères existent. Ce que je veux savoir, c'est si elles sont engorgées.

Le capitaine Stark: Je ne pense pas. Les sociétés ferroviaires dépensent des millions de dollars. Elles ont fait beaucoup de travail dans les tunnels. Elles ont dépensé récemment des sommes énormes pour rehausser les tunnels afin que les wagons à deux niveaux puissent y passer. Votre question découle probablement en partie de ce qui se passe dans le domaine des céréales. Nous avons eu un hiver très dur ici, avec beaucoup d'avalanches. Une fois que les choses commencent à prendre du retard, ce n'est pas facile à rattraper. Nous avons beaucoup de navires céréaliers qui attendent. Il y en a 25 à l'ancre, trois à quai et neuf autres qui doivent arriver.

Il faut un certain temps pour reprendre le transport des céréales une fois que nous commençons à prendre du retard. Beaucoup de contrats ont déjà été accordés. Il y a aussi beaucoup de trafic de charbon. L'année dernière a été exceptionnelle pour le charbon et pour beaucoup de nos matières premières. Nous avons eu une année record, ou presque, dans le port; je n'ai pas vu les chiffres définitifs, mais nous avons probablement eu près de 72 millions de tonnes de marchandises, ce qui représente environ 23 p. 100 de toutes les exportations canadiennes expédiées par voie maritime dans le monde entier.

Les sociétés ferroviaires continuent d'apporter des améliorations; elles sont de plus en plus compétitives. Elles font certainement de leur mieux pour mettre en place une nouvelle infrastructure, tout comme beaucoup d'autres intervenants du secteur privé, dans notre ville-porte et aux alentours.

Le sénateur St. Germain: Je vous remercie de vos excellentes présentations. Votre Honneur, vous et M. Hansen avez fait des commentaires sur la question de la divulgation des investissements à l'étranger. Que faut-il faire à ce sujet? La chose a causé beaucoup de dommages, ou du moins la déclaration qui a été faite au sujet de la possibilité qu'il devienne obligatoire de déclarer ses biens à l'étranger. Puisque cette mesure aura des conséquences sérieuses sur l'économie de notre région, y a-t-il quelque chose que notre comité pourrait recommander au gouvernement fédéral?

Nous avons entendu des présentations de gens d'affaires qui investissent à l'étranger, de la même manière que nous voulons attirer les investissements ici. Je suis certain que si je voulais investir à l'étranger et si j'avais à choisir entre un pays où cette menace n'existe pas et un autre où elle existe, le choix serait très facile. J'irais là où je n'aurais pas à m'y retrouver dans un véritable labyrinthe bureaucratique, à préparer une foule de rapports et à risquer d'avoir à payer des taxes un de ces jours. Je pense que c'est Gerald Ford qui a dit qu'un gouvernement qui est assez grand pour tout donner à ses citoyens est assez grand aussi pour prendre tout ce qu'ils ont. Je ne le dis pas de façon partisane; c'est simplement la façon de gouverner à Ottawa, quel que soit le parti au pouvoir.

Do you have any recommendations to us as to how we could deal with this in the future so that we would not be so negatively impacted?

Mr. Owen: Mr. Hansen may wish to comment on that. One can understand the motives: tax avoidance and money laundering were things the public were concerned about and anxious to have addressed. On an international level, knowing about the drug trade, we were perhaps vulnerable; so that was the motivation and it was good to move on it. I do not think anyone predicted that there would be such an uprising and so many who are offended by it. There must be some solution to it where both aspects can be responded to, because it has become a very big issue. People who have had money in family trusts for 50 or 100 years who recently come here and have to reveal all of this are horrified. That is one extreme. The motive for doing it is a good one and I am one who says we should be protecting that. We do not want to be an international deposit centre for illicit or ill-gotten gains. If people are living the great life in Canada who are up to all sorts of other activities, the government should know about it. Then again that is infringing on individual rights. I do not have a solution, but there must be something that could be done to find a common ground.

Mr. Hansen might have some thoughts, because the Vancouver Board of Trade has done a lot of work on that and has some strong opinions.

Mr. Hansen: I do have some thoughts on that, senator. The solution is really easy. There is a two-part solution to the problem created here. One is to abandon the plan for this broad disclosure. That is the first part of the solution. The second part of the solution is to use the provisions that already exist under the tax laws for random audit, and if people are suspected of laundering money or hiding income on which they ought to be paying taxes, by all means the tax department ought to go after them aggressively. But to spread this huge net in a fishing expedition is not necessary. The provisions are already available under the tax act to do whatever detailed auditing is necessary.

If persons are suspected of holding assets outside the country that generate revenue that they should be paying taxes on, they can go after that now without putting everybody under the same umbrella.

Senator St. Germain: I wish to amplify how important this is to our economy in Langley, where I live. A particular realtor was selling to legitimate Taiwanese business people who wanted to invest in Canada with legitimate investments. He had sold six properties to various individuals and had excellent contacts and knew who the people were. He had four deals in the mill when the announcement came through and the four deals were killed immediately and he has not seen hide nor hair of them or heard from them since. I am sure Mr. Hansen could tell us of several other incidents.

Avez-vous des recommandations à nous soumettre sur ce que nous pourrions faire à ce sujet-là pour éviter des effets aussi négatifs?

M. Owen: M. Hansen voudra peut-être répondre à cette question. Je peux comprendre les raisons de cette mesure: les gens s'inquiétaient de l'évitement fiscal et du blanchiment de fonds, et ils tenaient à ce que le gouvernement fasse quelque chose à ce sujet-là. Au niveau international, d'après ce que je connais du commerce des stupéfiants, nous étions peut-être vulnérables; c'était donc la motivation du gouvernement, et c'est très louable. Je pense que personne n'avait prévu que cela soulèverait autant de passions et qu'autant de gens seraient insultés par cette mesure. Il doit bien y avoir une solution qui permette de s'occuper des deux aspects de la question parce que c'est devenu un problème sérieux. Les gens qui avaient de l'argent dans des fiducies familiales depuis 50 ou 100 ans sont horrifiés quand ils viennent ici et qu'ils doivent révéler tout cela. C'est un extrême. La motivation était bonne et je suis de ceux qui disent qu'il faut une certaine protection. Nous ne voulons pas devenir un dépôt international pour l'argent gagné par des moyens illicites ou blâmables. Si les gens font la belle vie au Canada et participent à toutes sortes d'autres activités, le gouvernement devrait le savoir. Mais encore une fois, c'est un empiétement sur les droits individuels. Je n'ai pas de solution, mais il doit bien y avoir quelque chose à faire pour trouver un compromis.

M. Hansen aura peut-être une idée là-dessus parce que le Vancouver Board of Trade a examiné longuement la question et a des opinions très arrêtées.

M. Hansen: J'ai effectivement mon idée là-dessus, sénateur. La solution est très simple. Elle comporte deux volets: il faut d'abord abandonner ce projet de divulgation générale. C'est la première partie de la solution. La deuxième, c'est de se servir des dispositions que contiennent déjà les lois fiscales pour effectuer des vérifications au hasard; si des gens sont soupçonnés de blanchir de l'argent ou de cacher des revenus imposables, il est évident que le ministère du Revenu devrait les poursuivre énergiquement. Mais il n'est pas nécessaire d'aller à la pêche avec un aussi grand filet. Les lois fiscales contiennent déjà les dispositions nécessaires pour faire les vérifications détaillées qui s'imposent.

Si quelqu'un est soupçonné de posséder à l'extérieur du pays des biens qui lui procurent un revenu sur lequel il devrait payer de l'impôt, il est possible de mettre la main sur lui sans imposer le même régime à tout le monde.

Le sénateur St. Germain: Je tiens à insister sur l'importance de cette question pour notre économie à Langley, où j'habite. Je me souviens d'un agent immobilier qui voulait vendre des propriétés à d'honnêtes gens d'affaires taïwanais intéressés à investir au Canada de l'argent obtenu par des moyens tout à fait légitimes. Il avait vendu six propriétés à diverses personnes et avait d'excellents contacts. Il connaissait bien ses clients. Il avait quatre transactions en route quand cette mesure a été annoncée, et les quatre ont été suspendues immédiatement; il n'a plus jamais revu le bout du nez de ses clients depuis ce temps-là. Je suis sûr que M. Hansen pourrait nous raconter plusieurs autres incidents de ce genre.

The committee should know that when a statement such that is made, even though it is still in the thought stage, it terrifies the most nervous dollars in the world, which are investment dollars. If you can give a little more impetus to this, sir, it would be a great deal of help. I would certainly like Ottawa, or whoever made that announcement, to realize the impact it has had on our economy.

Mr. Hansen: Mr. Chairman, we have worked very closely with the boards of trade of Montreal, Toronto and other places and they share our concern, so it is not only a British Columbia issue.

Senator Carney: I wish to let my Senate colleagues know that there is a lot of support in some areas for this measure on the grounds that Canadians are expected to declare their income and pay taxes on it, and that people in Vancouver feel that Canadians who have offshore resources or be working or resident offshore should be in the same position. There is a fear that there will be a two-tiered taxation system, one for people who are living and working in Canada and paying taxes and one for people who have acquired Canadian citizenship, but who work offshore and whose assets are offshore and who do not pay Canadian taxes but are consuming Canadian services, social services, city services, and education services.

There may be a better way of doing it. I certainly understand John Hansen's "drift net" metaphor, because the problem with the drift net is that it picks up a whole lot of other species of fish than the one you are looking for. Perhaps the issue here is how to implement the notion of equitable taxation without disclosure of every given piece of property.

There is a lot of support for the idea that if you are consuming Canadian services as a Canadian citizen you should pay your share of the taxes, whether it is 59 per cent or 17 per cent. As someone in the higher bracket, not the lower bracket, I know that there is a lot of support for that. Perhaps the issue here is to determine how the objective is achieved. Perhaps what is proposed is not the best way, because it could lead to a wealth tax. There is enough tension in this town on the issue of immigration and driving habits, et cetera, and adding a two-tiered tax system would not aid.

The Chairman: I am sure Mr. Hansen has taken this argument into consideration and has a rebuttal.

Senator Carney: He is such a good economist that he would have a rebuttal.

Mr. Hansen: The provisions under the tax act do require that all Canadian residents who earned profits or revenue in Canada and offshore pay taxes on that. The provisions are there; it is a matter of enforcing those provisions, and that is the answer.

Le comité devrait savoir que, quand on fait une déclaration comme celle-là, même si on en est encore à l'étape de la réflexion, cela terrifie les investisseurs, qui sont les gens les plus nerveux du monde. Si vous pouviez pousser un peu plus fort en ce sens, monsieur, cela aiderait beaucoup. J'aimerais certainement que les gens d'Ottawa, ou ceux qui ont fait cette annonce, se rendent compte des répercussions qu'elle a eues sur notre économie.

M. Hansen: Monsieur le président, nous avons travaillé en étroite collaboration avec les chambres de commerce de Montréal, de Toronto et d'autres endroits au sujet de cette question; tous ces gens-là partagent notre inquiétude. Ce n'est donc pas seulement une question qui touche la Colombie-Britannique.

Le sénateur Carney: Je tiens à signaler à mes collègues sénateurs que cette mesure recueille beaucoup d'appuis dans certains milieux parce qu'on s'attend à ce que les Canadiens déclarent leurs revenus et qu'ils paient de l'impôt sur ces revenus. Les gens de Vancouver jugent que ceux qui ont des biens à l'étranger, ou encore ceux qui habitent ou qui travaillent à l'étranger, devraient être traités de la même façon. Certaines personnes ont peur de se retrouver avec un régime fiscal à deux niveaux, un pour les gens qui vivent et qui travaillent au Canada, et qui paient de l'impôt, et l'autre pour ceux qui ont acquis la citoyenneté canadienne, mais qui travaillent à l'étranger, dont l'actif se trouve à l'étranger et qui ne paient pas d'impôt au Canada, même s'ils consomment des services au Canada, des services sociaux, des services municipaux et des services d'éducation.

Il y a peut-être une meilleure façon de s'y prendre. Je comprends tout à fait la métaphore de John Hansen au sujet de la pêche aux filets dérivants, parce que le problème avec ces filets, c'est qu'ils ramassent beaucoup d'autres espèces de poisson à part celles qu'on veut pêcher. Ce qu'il faut se demander, c'est comment appliquer la notion d'équité fiscale sans avoir à obliger les gens à divulguer l'ensemble de leurs biens.

Mais beaucoup de gens appuient l'idée selon laquelle, quand on consomme des services canadiens en tant que citoyen canadien, on devrait payer sa part d'impôt, qu'elle soit de 59 ou de 17 p. 100. Je suis personnellement dans une tranche relativement élevée, et je sais qu'il y a beaucoup de gens en faveur de cette idée. Il s'agit donc de déterminer comment atteindre cet objectif. La mesure proposée n'est peut-être pas la meilleure qui soit parce qu'elle pourrait déboucher sur un impôt sur la richesse. Il y a déjà assez de tensions dans notre ville au sujet de l'immigration et des habitudes de conduite, par exemple; l'ajout d'un système fiscal à deux niveaux n'aiderait certainement pas.

Le président: Je suis sûr que M. Hansen a réfléchi à votre argument et qu'il a une réponse à vous donner.

Le sénateur Carney: Il est tellement bon économiste qu'il a sûrement une réponse.

M. Hansen: Les dispositions de nos lois fiscales exigent déjà que tous les résidents du Canada qui réalisent des bénéfices ou qui gagnent un revenu au Canada et à l'étranger paient de l'impôt sur ces sommes. Les dispositions sont là; il s'agit de les appliquer. Voilà ma réponse.

Senator Andreychuk: The intervention of Senator Carney confused me. Was this tax recommendation as a result of money laundering, or was it because of a need seen by some people to have an equitable tax system? Which drove the change? As for money laundering, there are many ways to attack that situation. We are doing some internationally; it can be done through the criminal courts or through taxation, if that is the objective. But is it to get around the issue Senator Carney spoke of?

Mr. Hansen: I believe what drove it was the concern that there were Canadian residents who were not paying their taxes, taxes generated or revenues generated by capital investments offshore.

Senator Andreychuk: It is not money laundering?

Mr. Hansen: It is a way for the tax department to get a window on what you own and what you potentially have out there that could be generating revenues that you ought to be paying taxes on.

Mr. Kuzmick, C.A., Senior Officer, Department of Finance, City of Vancouver: Mr. Chairman, John Hansen is quite correct. The tax act sweeps up world-wide income. You are required to report that if you are a resident in Canada. The issue is compliance with the tax act. If they are not complying with reporting world-wide income, why would they comply with reporting world-wide assets? To me, it seems like it is a useless provision.

Senator St. Germain: Many people think that incomes are not reported, but they are legally required to be reported and it is strictly assets that are the issue — foreign-held assets not foreign income. You have to report your world income and that is what is misleading. It is another way of big brother knowing exactly what you own everywhere and it terrifies people. Some of us, and I am not saying all of us, but some of us believe it is detrimental to the job opportunities and the investment that will take place in this country, and that is what is key.

Senator Carney: The Chairman is being quite discrete; he has not given you some of those figures that are in Dr. Harris's book, which show that we do not do very well competitively compared to other areas.

In view of our study, which is Canada's relations with the Pacific, is it realistic to think that in Vancouver — do not shoot me here, because you know my feelings on this — we are competing with Seattle, Portland, San Francisco, and Los Angeles as a gateway to the Pacific? Where is our greatest threat? Let me put it that way. We want to be and are a gateway to the Pacific; it is Canada's window of opportunity on the Pacific. What is the greatest threat to us for achieving that objective?

Le sénateur Andreychuk: Je ne comprends pas très bien l'intervention du sénateur Carney. Cette recommandation vise-t-elle à contrer le blanchiment d'argent ou si elle a été proposée par des gens qui voudraient un régime fiscal plus équitable? Qui a fait des pressions en ce sens? En ce qui concerne le blanchiment de fonds, il y a bien des façons de s'attaquer à ce problème. Nous faisons déjà certaines choses au niveau international; cela peut se faire par des recours aux tribunaux pénaux ou par voie de taxation, si c'est l'objectif visé. Mais est-ce que c'est pour contourner la question dont le sénateur Carney a parlé?

Mr. Hansen: Je pense que ce qui a déclenché toute cette affaire, ce sont les préoccupations soulevées dans certains milieux par le fait que certains résidents canadiens ne payaient pas d'impôt sur les revenus provenant du capital investi à l'étranger.

Le sénateur Andreychuk: Mais il ne s'agit pas de blanchiment d'argent?

Mr. Hansen: C'est une façon, pour le ministère du Revenu, d'avoir une idée de ce que les gens gagnent et de ce qu'ils peuvent avoir à l'extérieur du pays comme argent susceptible de générer des revenus sur lesquels ils devraient payer des taxes.

Mr. Kuzmick, C.A., haut fonctionnaire, Service des finances, ville de Vancouver: Monsieur le président, John Hansen a tout à fait raison. La Loi de l'impôt vise déjà les revenus gagnés dans le monde entier. Tous les résidents du Canada doivent déclarer ces revenus. C'est obligatoire en vertu de la Loi de l'impôt. Mais s'ils ne déclarent pas leurs revenus provenant de l'étranger, pourquoi est-ce qu'ils déclareraient leur actif à l'étranger? À mon avis, c'est une disposition inutile.

Le sénateur St. Germain: Bien des gens pensent que ces revenus ne sont pas déclarés, mais ils doivent l'être selon la loi, et ce sont strictement les éléments d'actif qui sont en cause ici, les éléments d'actif détenus à l'étranger, et non les revenus provenant de l'étranger. Il est déjà obligatoire de déclarer ses revenus provenant de l'étranger, et c'est cela qui est trompeur. C'est une autre façon pour que «Big Brother» sache exactement ce que les gens possèdent partout, et les gens sont terrifiés. Certains d'entre nous — et je ne dis pas que c'est le cas de tout le monde —, mais certains d'entre nous croient que cela peut nuire à l'emploi et à l'investissement dans notre pays, et c'est ce qui compte.

Le sénateur Carney: Le président est très discret; il ne vous a pas parlé de certains chiffres qui figurent dans l'ouvrage de M. Harris et qui montrent que nous ne réussissons pas très bien à soutenir la concurrence de certaines autres régions.

Pour en revenir à notre étude, qui porte sur les relations du Canada avec le Pacifique, est-il réaliste de croire que Vancouver — et je vous en prie, ne me fusillez pas trop vite parce que vous connaissez mon sentiment à ce sujet — peut vraiment concurrencer Seattle, Portland, San Francisco et Los Angeles comme porte d'accès vers le Pacifique? Où est la menace la plus grave qui pèse sur nous? Voyons un peu. Nous voulons être une porte sur le Pacifique, et nous le sommes déjà dans une certaine mesure; c'est par Vancouver que le Canada s'ouvre sur le Pacifique. Mais quel est le principal obstacle qui nous empêche d'atteindre cet objectif?

Mr. Owen: Seattle and Portland are a huge threat and the Pacific Coast ports are a big threat. There are all sorts of things: the possibility of having strikes interrupt the movement of goods across the country, the cost of moving goods across the country from the midwest and eastern United States through Seattle and Portland and moving through Vancouver. There is a whole series of things that we did a number of years ago, such as the destuffing of containers, which was required here but not in Seattle. They have worked hard to overcome that. I do not know what the current situation is, but they are constantly under threat and constantly worried about losing business through the Pacific Northwest ports, particularly Seattle-Tacoma.

Perhaps Captain Stark can advise if that is correct.

Captain Stark: One of our biggest challenges is in taxation. When I mention taxation, I am talking about all levels of taxation. I will provide to the committee the gateway study that shows those figures. The Port of Seattle is a taxing authority and last year it raised \$40 million U.S. in taxes. When you pay your house taxes in Kings County \$300 goes to the port. They have programs for the railroads and give tax grants for the railroads.

When you pay your property taxes in the Port of Seattle you pay leasehold taxes. If your lease costs are \$100,000 you pay your taxes based on \$100,000. In Canada you pay taxes based on the value of the assets. Alberta Wheat Pool, a \$300 million asset, pays based on the taxes on the assets. There is also a B.C. capital tax. We have many levels of taxation. There are fuel taxes by the provinces and by the federal government on railroads. When all those taxes are put together the Port of Vancouver is at a tax differential of some \$45 per container compared to Seattle or \$2.50 a tonne on bulk cargo.

To move bulk cargo through the Port of Vancouver, such as potash, sulphur or coal, costs approximately \$7.50 a tonne so you have to overcome a \$2.50 differential. To move a container through the Port of Vancouver is approximately \$200. That includes the pilotage, the tugboats, the port and terminal charges. We are at a differential that we have to overcome of \$45 per container.

Where we are competitive, I believe, is that our labour rates are a lot lower. When comparing Canadian labour rates in the Port of Vancouver to rates in Seattle or Tacoma, Seattle is approximately \$66 U.S. per hour charge-out rates for longshoremen. In the port of Vancouver the charge-out rates are \$37 an hour. Our Canadian dollar is very favourable. But when you talk about moving cargo at \$200 per container, a 10 per cent swing in the Canadian dollar right away makes us uncompetitive. We are on a teeter-totter.

M. Owen: La menace vient surtout de Seattle et de Portland, et aussi des autres ports de la côte du Pacifique. Il y a toutes sortes d'obstacles: la possibilité que des grèves interrompent le transport des marchandises ailleurs au pays, le coût du transport de ces marchandises à travers le pays, depuis le midwest et l'est des États-Unis jusqu'à Vancouver, en passant par Seattle et Portland. Il y a toute une série de choses que nous faisions il y a quelques années, par exemple le dépôtage des conteneurs, qui étaient obligatoires ici, mais pas à Seattle. Les gens d'ici ont travaillé fort pour surmonter cet obstacle. Je ne sais pas ce qui se passe actuellement, mais la menace est constante et les gens craignent toujours de perdre leur clientèle au profit des ports du nord-ouest du Pacifique, et en particulier de Seattle-Tacoma.

Le capitaine Stark pourra peut-être nous dire si j'ai raison.

Le capitaine Stark: C'est la fiscalité qui est un de nos principaux problèmes. Quand je parle de fiscalité, je veux parler de tous les niveaux d'imposition. Je vais fournir au comité l'étude de notre conseil dans laquelle ces chiffres sont indiqués. Le port de Seattle a le droit de lever des taxes, et il a perçu l'an dernier 40 millions de dollars américains en taxes. Et quand on paie des taxes foncières dans le comté de Kings, le port en reçoit 300 \$. Il y a là-bas des programmes pour les sociétés ferroviaires, qui bénéficient d'encouragements fiscaux.

Quand on paie des taxes foncières dans le port de Seattle, ce sont des taxes sur des propriétés à bail. Si les coûts du bail sont de 100 000 \$, les taxes sont fondées sur ces 100 000 \$. Mais au Canada, les taxes sont fixées en fonction de la valeur de l'actif. L'Alberta Wheat Pool, par exemple, dont l'actif s'élève à 300 millions de dollars, paie des taxes sur ce montant. Nous avons aussi en Colombie-Britannique une taxe sur le capital. Il y a beaucoup de niveaux d'imposition. Les provinces perçoivent des taxes sur le carburant, et le gouvernement fédéral, sur les chemins de fer. Quand on additionne toutes ces taxes, on se rend compte qu'il y a une différence d'environ 45 \$ par conteneur entre le port de Vancouver et celui de Seattle, soit 2,50 \$ la tonne de marchandises en vrac.

Pour transporter du fret en vrac par le port de Vancouver, par exemple de la potasse, du soufre ou du charbon, il en coûte environ 7,50 \$ la tonne; il faut donc payer la différence de 2,50 \$. Pour transporter un conteneur par le port de Vancouver, cela coûte environ 200 \$, ce qui inclut les frais de pilotage, de remorquage, de port et de tête de ligne. Il y a une différence de 45 \$ par conteneur.

Si nous sommes concurrentiels, à mon avis, c'est parce que nos coûts de main-d'œuvre sont beaucoup moins élevés. Quand on compare les coûts de main-d'œuvre au Canada, dans le port de Vancouver, avec les coûts à Seattle ou à Tacoma, le tarif de sortie est d'environ 66 \$ américains l'heure à Seattle pour les débardeurs. Dans le port de Vancouver, il est de 37 \$ l'heure. Notre dollar canadien est très favorable. Mais quand on parle du transport du fret à 200 \$ par conteneur, un changement de 10 p. 100 dans la valeur du dollar canadien nous rend tout de suite moins compétitifs. La situation change constamment.

All levels of taxation are one of our largest challenges today. We have been trying to bring that home to all levels of government. We will lose 1 million tonnes of potash this year to the Port of Portland. Saskatchewan potash will go to Portland. When comparing the various tax incentives that they had to build facilities there, and the competitiveness, they were able to swing it and move that 1 million tonnes of Canadian potash through Portland this year.

Mr. Owen: In the United Kingdom 15 years ago the tax rate was somewhere around 80 per cent. After Margaret Thatcher was elected she reduced it to 37 per cent and their economy took off. In the United States, I remember when President Clinton was moving the maximum tax rate up from something like 34 per cent to 37 per cent and there was a great hue and cry. That is the commercial end of it. At the personal end of it the individual is paying 54 per cent, 56 per cent.

Head offices are encouraged to move here, people move here with their families and it adds to that situation. We have the corporate problem and the personal problem and it makes it tough.

Mr. Thompson: We have been talking about the movement of goods and trade through the Port of Vancouver as the gateway. Vancouver is an international city with head offices or regional offices of world-wide companies. Our cost of housing is very high when compared on a competitive basis to places such as Calgary, and other Canadian cities or other North American cities on the West Coast. Our attractiveness lies in the livability and the physical attractiveness of what is here. We need to address the high cost of living in Vancouver to attract people here.

Senator Carney: One of the reasons why Calgary has so many offices outside of Toronto is that the tax rates are significantly lower for Albertans than they are for British Columbians.

Mr. Owen: There is no sales tax in Alberta. We have 7 per cent PST and 7 per cent GST which amounts to 14 per cent.

The Chairman: That has something to do with oil and gas revenues.

Senator Carney: It has a lot to do with Albertans.

Senator Perrault: I have a question relating to our port, which is one of the great ports in the world. Even with the greatest freedom and more options open to the shipper of western Canadian agricultural products, do we still face some danger of losing some of that traffic to Seattle, Tacoma and Portland? I have heard some ominous threats recently.

Captain Stark: We are already losing approximately 100,000 Canadian containers through Seattle and Tacoma. Every container contributes \$1,000 to the Canadian economy so there

Toutes les taxes, à tous les niveaux, sont un des principaux obstacles auxquels nous devons faire face aujourd'hui. Nous avons essayé d'en faire prendre conscience à tous les paliers de gouvernement. Nous allons perdre un million de tonnes de potasse cette année au profit du port de Portland. La potasse de la Saskatchewan va s'en aller à Portland. Quand on compare les divers avantages fiscaux accordés pour la construction d'installations là-bas, et la question de la compétitivité, les Américains ont réussi à faire pencher la balance en leur faveur, de sorte qu'il y aura un million de tonnes de potasse canadienne qui passera par Portland cette année.

M. Owen: Au Royaume-Uni, le taux d'imposition se situait autour de 80 p. 100 il y a 15 ans. Après avoir été élue, Margaret Thatcher l'a réduit à 37 p. 100, et l'économie a pris un nouvel essor. Aux États-Unis, je me souviens du jour où le président Clinton a fait passer le taux d'imposition maximum de 34 p. 100, ou quelque chose du genre, à 37 p. 100; tout le monde a protesté. Je veux parler des impôts des entreprises. Pour ce qui est des particuliers, le taux est de 54 ou 56 p. 100.

Quand nous encourageons les entreprises à installer leur siège social chez nous, les gens déménagent ici avec leur famille et cela s'ajoute au problème. Nous avons le problème des entreprises et le problème des particuliers, et c'est difficile.

M. Thompson: Nous avons parlé du transport des marchandises et du trafic qui passe par notre ville-porte. Vancouver est une ville internationale où plusieurs entreprises mondiales ont leurs sièges sociaux ou leurs bureaux régionaux. Les coûts du logement sont très élevés ici quand on les compare aux endroits comme Calgary ou d'autres villes canadiennes, ou encore à d'autres villes nord-américaines de la côte ouest. Ce qui attire les gens ici, c'est la qualité de la vie et la beauté des paysages. Mais pour en attirer plus, nous devons faire quelque chose au sujet du coût de la vie très élevé à Vancouver.

Le sénateur Carney: Une des raisons pour lesquelles il y a autant de sièges sociaux à Calgary, Toronto mise à part, c'est que les taux d'imposition sont nettement plus bas en Alberta qu'en Colombie-Britannique.

M. Owen: Il n'y a pas de taxe de vente en Alberta. Mais nous avons ici une taxe de vente provinciale de 7 p. 100, en plus de la TPS de 7 p. 100, ce qui équivaut à 14 p. 100.

Le président: Cela a quelque chose à voir avec les revenus du pétrole et du gaz.

Le sénateur Carney: Cela a beaucoup à voir avec les Albertains.

Le sénateur Perrault: Je voudrais vous poser une question au sujet de notre port, qui est un des plus grands au monde. Même s'il y a plus de latitude et plus d'options offertes aux expéditeurs de produits agricoles de l'Ouest canadien, est-ce que nous risquons toujours de perdre une partie de ce trafic au profit de Seattle, Tacoma et Portland? J'ai entendu des commentaires très inquiétants récemment.

Le capitaine Stark: Nous perdons déjà environ 100 000 conteneurs canadiens au profit de Seattle et Tacoma. Comme chaque conteneur rapporte 1 000 \$ à l'économie

is \$100,000 million that the Canadian economy is losing in transportation alone. We are bringing a lot of that back. Last year we brought in six new container lines, and there was a lot of hard work by the labour force and the terminal operators. However, now that the Western Grain Transportation Act is gone, or with the major changes to that so that Canadian grains are not captive to Canadian ports, yes, we could lose that traffic to ports south of the border.

Senator Perrault: What would persuade a Saskatchewan barley farmer to ship those products through a U.S. port.

Senator Andreychuk: Costs and time.

Captain Stark: Costs and service.

Senator Perrault: I would like to know how competitive we are and why we should be at a disadvantage.

Captain Stark: In terms of the costs, if they are cost competitive, yes, they will get it. I mentioned earlier that one of big issues is taxation. Let me give you an example of the railroad costs. Moving containers from Tacoma to Toronto versus from Vancouver to Toronto, for fuel taxes alone, it costs \$10,000 more to go through Canada. That is equivalent to approximately \$40 per container.

Our labour rates are competitive now, but service, as the senator mentioned, is certainly a big challenge for us. If we are not giving good service we can lose, because it is just as easy to move it south.

Senator Perrault: Would you say that our cruise ship industry is at risk at all? There is an active lobby in Washington, D.C. attempting to get all that business for them in Washington State.

Captain Stark: I think it is always going to be a challenge, because the Americans see that we are successful in the cruise ship business, and have been for many years, and since it is a \$200 million business in Vancouver in this region they will continue, I am sure, year after year to try taking it away. Last year they tried with the Unsoeld bill and I am sure they will be back again. Our position here in Vancouver is that there is not a lot we can do about that. As they say, when two dogs are fighting over a bone the third one runs away with it. We are keeping our eye on the bone; we are giving good service; we are competitive. The major lines say they like Vancouver.

Senator Perrault: We agree with all of that. As you know, we have opportunities to meet from time to time with our American counterparts, and for those who serve in the national Parliament one of their responsibilities is to assist this country in its relations with other nations. If there is help you need, I am sure it will be an all-party attitude we have towards it. We want to support you.

canadienne, nous perdons donc 100 millions de dollars, pour le transport seulement. Mais nous récupérons aussi beaucoup de trafic. L'an dernier, nous avons attiré ici six nouvelles lignes de conteneurs, et les travailleurs et les exploitants des terminaux ont travaillé très fort. Mais maintenant que la Loi sur le transport du grain de l'Ouest est disparue, ou du moins que le gouvernement y a apporté des changements majeurs qui font que les céréales canadiennes ne doivent plus nécessairement passer par les ports canadiens, nous pourrions effectivement perdre ce trafic au profit des ports situés au sud de la frontière.

Le sénateur Perrault: Qu'est-ce qui pourrait convaincre un producteur d'orge de la Saskatchewan d'expédier ses céréales à partir d'un port américain?

Le sénateur Andreychuk: Le coût et le temps.

Le capitaine Stark: Le coût et le service.

Le sénateur Perrault: J'aimerais savoir à quel point nous sommes concurrentiels et pourquoi nous serions désavantagés.

Le capitaine Stark: Ceux qui ont des coûts concurrentiels vont l'emporter. J'ai mentionné tout à l'heure que la fiscalité était un de nos principaux problèmes. Prenez l'exemple des coûts du transport ferroviaire. Pour les taxes sur le carburant seulement, il en coûte 10 000 \$ de plus pour transporter des conteneurs au Canada, de Vancouver à Toronto, plutôt que de Tacoma à Toronto. Cela équivaut à environ 40 \$ par conteneur.

Nos coûts de main-d'oeuvre sont concurrentiels à l'heure actuelle, mais comme l'a mentionné le sénateur, le service est certainement une de nos grandes faiblesses. Si nous ne donnons pas un bon service, nous pouvons perdre des clients parce qu'il est tout aussi facile de transporter les marchandises par le sud.

Le sénateur Perrault: Croyez-vous que notre industrie des croisières soit en danger? Il y a un lobby très actif à Washington, D.C., pour attirer cette clientèle vers l'État de Washington.

Le capitaine Stark: Je pense que ce sera toujours un risque parce que les Américains constatent que nous réussissons bien depuis des années dans le secteur des croisières; et comme cela représente un chiffre d'affaires de 200 millions de dollars pour Vancouver et la région, les Américains vont certainement continuer année après année à essayer de nous l'enlever. Ils ont essayé l'an dernier avec le projet de loi Unsoeld, et je suis sûr qu'ils vont essayer de nouveau. Notre position, ici à Vancouver, c'est que nous ne pouvons pas y faire grand-chose. Comme on dit, quand deux chiens se battent pour un os, c'est le troisième qui l'emporte. Nous gardons l'oeil sur l'os; nous offrons un bon service; nous sommes concurrentiels. Les grandes compagnies de navigation disent qu'elles aiment bien Vancouver.

Le sénateur Perrault: Nous sommes d'accord avec tout cela. Comme vous le savez, nous avons l'occasion de rencontrer de temps en temps nos homologues américains. Pour nous qui siégeons au Parlement national, une de nos responsabilités consiste à aider notre pays dans ses relations avec les autres. Si vous avez besoin de notre aide, je suis sûr que tous les partis seront d'accord pour vous l'accorder. Nous sommes prêts à vous appuyer.

Captain Stark: I can guarantee that they will be back again with another attempt.

Senator Perrault: You have not seen the text of any bill in recent weeks.

Captain Stark: No, I have not seen anything, but the American Association of Port Authorities is hot to trot.

Senator Perrault: We would appreciate any information that you may have about moves on that business. I am sure we will all work together to try to prevent it.

Mr. Owen: Open Skies has helped us a lot. It has made a huge difference.

Senator Perrault: I understand that we are going to build 14 new bays at Vancouver Airport in the new arrangement. That is incredible.

Senator Andreychuk: Speaking as one from Saskatchewan, there has to be a bit of an attitude or mind shift out here, if you will permit me to give a bit of advice. Someone used the term "hinterland". Every hackle I have rose up when you referred to us as the hinterland, rather than as partnering or being in a common venture. I cannot think of the last time that I heard anyone involved in a conference, seminar, or meetings in any public way talk about the "joint venture" or our vested interests being "joint", with the exception, I must say, of the airport authorities. The airlines are doing a magnificent job of explaining why we should travel through Vancouver, and more of that needs to take place so that the inclination is to overcome obstacles in an effort to use British Columbia as opposed to somewhere else on the coast. There is still some homework to be done.

Captain Stark: If I could make a comment, senator, we are bringing representatives of the Port of Vancouver to Regina in April. Our board, labour force, terminal operators and the railroads will all be in Regina in April for a major conference.

Senator Andreychuk: I trust that that translates itself into public awareness. Some of these things come and, as I say, they are sector to sector, profession to profession, which, while it gets some play in the public eye, may not be good enough, because for small businesses, small economies, many of the businesses I talk to simply say that, when they need to move something, they follow whatever course of action will look out for their costing. I would hope that they would be encouraged to have an inclination to come to you first before they look at the other options; a little PR in the press is needed, I guess.

The Chairman: Your Worship, I think we have probably covered most of the mountain peaks. Unless there is something I have overlooked, I suspect that the time has come to bring in a new set of witnesses. Is there anything that we have overlooked?

Mr. Owen: I do not think so. It has been a very good exchange. It is very interesting to do this; you have given us a whole hour and we appreciate that. We have learned something, and what you are doing is productive. I hope we have been able to

Le capitaine Stark: Je peux vous garantir qu'ils vont faire une nouvelle tentative.

Le sénateur Perrault: Vous n'avez rien vu de précis à ce sujet-là au cours des dernières semaines?

Le capitaine Stark: Non, je n'ai rien vu, mais l'American Association of Port Authorities a le vent dans les voiles.

Le sénateur Perrault: Nous vous serions reconnaissants de nous transmettre toute l'information que vous pourriez obtenir au sujet de mesures possibles visant cette industrie. Je suis sûr que nous allons tous travailler ensemble pour empêcher cela.

M. Owen: La politique des Cieux ouverts nous a beaucoup aidés. Elle a fait toute une différence.

Le sénateur Perrault: Si je comprends bien, les nouveaux plans prévoient la construction de 14 nouveaux quais à l'aéroport de Vancouver. C'est incroyable.

Le sénateur Andreychuk: Je viens de la Saskatchewan et j'aimerais vous dire que vous devriez changer un peu votre attitude, ou votre état d'esprit, si vous me permettez de vous donner un conseil. Quelqu'un a parlé de «l'arrière-pays». Cela me hérisse quand je vous entends parler de nous comme d'un arrière-pays, plutôt que comme des partenaires ou des participants à une entreprise commune. Je ne me souviens pas d'avoir entendu quelqu'un, dans une conférence, un séminaire ou une rencontre, parler publiquement de «coentreprise» ou dire que nous avons des intérêts «communs», à l'exception — je dois dire — des autorités aéroportuaires. Les lignes aériennes font un excellent travail pour expliquer pourquoi nous devrions voyager par Vancouver. Il faut en faire plus dans ce sens-là pour que les gens aient envie de surmonter les obstacles et de passer par la Colombie-Britannique plutôt qu'ailleurs sur la côte. Il y a encore du travail à faire.

Le capitaine Stark: Permettez-moi de vous signaler, sénateur, que nous allons amener des représentants du port de Vancouver à Regina au mois d'avril. Les membres de notre conseil d'administration, de même que les représentants des syndicats, des terminaux et des sociétés ferroviaires vont tous se rendre à Regina en avril pour une importante conférence.

Le sénateur Andreychuk: J'espère que cela permettra de sensibiliser la population. Il y a quelques initiatives, secteur par secteur et profession par profession, mais ce n'est peut-être pas suffisant parce que, même si cela a des répercussions dans l'opinion publique, les petites entreprises, les petites économies, la plupart des gens d'affaires à qui je parle disent que, quand ils doivent faire transporter quelque chose, ils choisissent la voie la moins coûteuse. J'espère qu'ils seront encouragés à venir vous voir d'abord avant d'examiner les autres options; je suppose qu'il faut faire un petit effort de relations publiques dans la presse.

Le président: Votre Honneur, vous nous avez amenés par monts et par vaux. À moins que j'aie oublié quelque chose, je pense qu'il est temps d'inviter un nouveau groupe de témoins. Avons-nous oublié quelque chose?

M. Owen: Je ne pense pas. La discussion a été très fructueuse. C'était très intéressant; vous nous avez donné une heure entière et nous vous en remercions. Nous avons appris des choses, et ce que vous faites est productif. J'espère que nous avons réussi à

answer your questions properly and give you a little food for thought. There has to be a lot of finger pointing at other governments and down-loading, off-loading. We are all Canadians and we all have to pull together in a non-partisan way and go forward together collectively.

The Chairman: Thank you very much, not only for your presentation but for the constructive attitude which you convey. We appreciate it greatly.

Mr. Owen: Thank you for APEC. You will be proud of us. We will make Canada look good.

The Chairman: Honourable senators, we come now to the last of our panels. We have three witnesses, Dr. Ralph W. Huenemann, the Director of the Centre of Asia-Pacific Initiatives at the University of British Columbia. Dr. Huenemann is a professor of economic relations with China. He is a graduate of Harvard University in economics. We also have Professor Peggy Falkenheim Meyer, Associate Professor and Graduate Chair in the Department of Political Science at Simon Fraser University. Professor Meyer is a graduate of a very distinguished university, Columbia University in the City of New York. The third witness is Dr. Scott MacLeod who has a doctorate degree from the University of British Columbia. He has worked in East Africa, the Middle East, India, Southeast Asia and China. He has been an instructor of economic geography and applied Asia studies at the University of British Columbia and at Capilano College. He has been a research associate at the Institute for Asia Research at the University of British Columbia.

Perhaps I have omitted specific curriculum vitae details for one or all of the witnesses, items that are important to the witnesses here today; if so, please do not hesitate to supplement or to correct what I have already said.

I gather that Dr. Huenemann will be our first spokesperson.

Dr. Ralph W. Huenemann, Professor, School of Public Administration, University of Victoria: Mr. Chairman, honourable senators, I am very happy to be here today and to have this opportunity. I was able to sit in on the session this morning and I came away from that, as always when I listen to Pitman Potter and others of that ilk, feeling challenged myself, and also very pleased with the sophistication and the nuances of the questions that were asked by the senators around the table.

I would like to go to a format that lets you get to questions fairly quickly, so I shall attempt to be rather brief and perhaps a little provocative and then take my lumps in the questioning session.

Because it is the first day of the new year, let me wish you all a happy new year, *gongxi facai, xinnian kuaile, wanshi ruyi*, welcome to the Year of the Ox.

I have to make one small point and that is that although I was on the faculty at the university of British Columbia and I am very fond of UBC, in point of fact I am from the University of Victoria. I do not care about that very much, but I have to tell you my boss

répondre à vos questions correctement et à alimenter votre réflexion. On pointe souvent les autres gouvernements du doigt et on parle de «pelletage» dans la cour des voisins. Mais nous sommes tous Canadiens et nous devons tous travailler ensemble de façon non partisane si nous voulons progresser ensemble.

Le président: Merci beaucoup, non seulement de votre présentation, mais aussi de l'attitude constructive dont vous faites preuve. Nous l'appréciions beaucoup.

M. Owen: Nous vous remercions de nous avoir confié la tenue de la Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique. Vous allez être fiers de nous. Nous allons donner une bonne image du Canada.

Le président: Honorable sénateurs, nous en arrivons maintenant au dernier de nos groupes de discussion. Nous allons entendre trois témoins, M. Ralph W. Huenemann, qui est directeur du Centre of Asia-Pacific Initiatives à l'Université de la Colombie-Britannique. M. Huenemann enseigne les relations économiques avec la Chine. Il détient un diplôme en économie de l'Université de Harvard. Nous avons également avec nous Mme Peggy Falkenheim Meyer, qui est professeure agrégée et présidente des études supérieures au département des sciences politiques de l'Université Simon Fraser. Elle est elle-même diplômée d'une université reconnue, l'Université Columbia, à New York. Notre troisième témoin est M. Scott MacLeod, qui possède un doctorat de l'Université de la Colombie-Britannique. Il a travaillé en Afrique de l'Est, au Moyen-Orient, en Inde, en Asie du Sud-Est et en Chine. Il a enseigné la géographie économique et les études asiatiques appliquées à l'Université de la Colombie-Britannique et au collège Capilano. Il a aussi été agrégé de recherche à l'Institute for Asia Research de l'Université de la Colombie-Britannique.

J'ai peut-être omis certains détails du curriculum vitae de l'un ou l'autre de nos témoins; s'il s'agit de points importants pour vous, n'hésitez pas à compléter ou à corriger ce que je viens de dire.

Je pense que M. Huenemann prendra la parole en premier.

M. Ralph W. Huenemann, professeur, école d'administration publique, Université de Victoria: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis très heureux d'être ici aujourd'hui et je vous remercie de votre invitation. J'ai pu assister à la séance de ce matin et j'en suis ressorti, comme toujours quand j'écoute Pitman Potter et d'autres personnes de ce calibre, très stimulé moi-même; je suis également très heureux de la complexité et des nuances des questions posées par les sénateurs présents.

Je voudrais vous permettre de passer à la période des questions assez rapidement; je vais donc essayer d'être bref et peut-être même de vous provoquer un peu, après quoi je suis prêt à encaisser pendant la période des questions.

Comme c'est aujourd'hui le premier jour de la nouvelle année, permettez-moi de vous souhaiter une bonne année, *gongxi facai, xinnian kuaile, wanshi ruyi*; bienvenue dans l'année du Buffle.

J'aimerais tout d'abord faire une petite observation: même si j'ai fait partie du corps professoral de l'Université de la Colombie-Britannique et si j'aime beaucoup cette université, je travaille en fait à l'Université de Victoria. Cela ne me dérange pas

cares about it intensely. I am in the School of Public Administration at the University of Victoria. There is sometimes a sense of western alienation that central Canada is not aware of British Columbia. There is sometimes an island sense of alienation of being invisible from the mainland. As a famous line to the Supreme Court of the United States said, "She's a small college, sir, but there are those who love her." That was in reference to Dartmouth, and I have to say the same about the University of Victoria.

I have six points in two groups of three. I have done this in a little handout and I have three charts, but they are also in the handouts, so you can mark them up and look at them and ask about them.

Let me make three quick points about China's overall growth, which I think is important to our understanding of Canadian economic relations to China, and then three quick points about the more specifically bilateral trade pattern, and then when we get to them we can have questions.

First of all, let me make the three points about China's overall growth pattern, and this is to reinforce some things that were said this morning and I dare say were said to you over the last three days. I must say that it is admirable that at the end of three days of intensive hearings you are still bright-eyed and bushy-tailed. That is terrific.

Since the reforms of 1978-79 China has had very ambitious growth targets. The way the Chinese characterized this originally in 1980 was the goal of doubling and redoubling the GNP by the end of the century, which is a goal of doubling the GNP every decade, which translates into a 7.2 per cent rate of growth a year, real, and they have more than done that. They recently announced their goal for the year 2010, which is another doubling. Over three decades that is an eight-fold increase in GNP.

Ken Courtis, a colleague of mine at the Deutsche Bank in Tokyo, has stated, and I share his view, that the Chinese are condemned to continued rapid growth. They are going to succeed at this. That is the good news, but of course it is also the bad news in the sense that that kind of rapid growth poses some very real problems, and there are two I would like to zero in on. One is energy needs and the other is food supplies.

On the point of energy needs, a modern economy gobbles electricity. However, the Chinese in fact have been very successful at something I predicted they would not be able to do, and I have egg on my face. They said, "We are going to have GNP growth twice as fast as our growth of utilization of energy. So that if we have 7 per cent growth of GNP we will only have 3.5 per cent growth of energy." I said they could not do that, and they have done it.

They have done it partly because their original industrial structure was so terribly fuel inefficient that there was lots of room for improvement, but nonetheless it is a remarkable

tellement, mais je dois vous dire que mon patron y tient beaucoup. J'enseigne à l'école d'administration publique de l'Université de Victoria. Les gens de l'Ouest trouvent parfois que le centre du Canada semble ignorer l'existence de la Colombie-Britannique. Et les gens de l'île ont quelquefois l'impression d'être invisibles du continent. Comme le dit une phrase célèbre prononcée devant la Cour suprême des États-Unis: «C'est un petit collège, monsieur, mais il y a des gens qui l'aiment.» L'orateur faisait allusion à Dartmouth, mais je dois dire la même chose au sujet de l'Université de Victoria.

Je voudrais vous faire six observations, en deux séries de trois. J'ai préparé un document à distribuer et j'ai aussi trois tableaux, mais ils sont également dans le document; vous pouvez donc les annoter, les regarder et poser des questions à leur sujet.

Permettez-moi de faire tout d'abord trois commentaires très brefs au sujet de la croissance globale de la Chine, qui est importante à mon avis pour comprendre les relations économiques du Canada avec la Chine, après quoi je vais vous parler rapidement de trois autres questions liées plus précisément aux échanges commerciaux bilatéraux entre nos deux pays. Nous pourrons ensuite passer aux questions.

Premièrement, voyons quels sont ces trois points sur la croissance globale de la Chine, ce qui me permettra d'insister sur certaines choses qui ont été dites ce matin, et probablement aussi au cours des trois derniers jours. Je dois dire qu'il est admirable de constater que vous avez encore l'oeil clair et l'oreille attentive à la fin de ces trois jours d'audiences intensives. C'est merveilleux.

Depuis les réformes de 1978-1979, la Chine s'est fixé des objectifs de croissance très ambitieux. À l'origine, en 1980, elle voulait doubler, puis redoubler son PNB d'ici la fin du siècle, c'est-à-dire le doubler à chaque décennie. Cela se traduit par un taux réel de croissance de 7,2 p. 100 par année, et les Chinois l'ont dépassé. Ils ont annoncé récemment leur objectif pour l'an 2010, et c'est de doubler ce chiffre encore une fois. Sur trois décennies, cela représente une multiplication par huit du PNB.

Ken Courtis, un de mes collègues à la Deutsche Bank de Tokyo, a déjà dit — et je suis d'accord avec lui — que les Chinois sont condamnés à maintenir cette croissance rapide. Ils vont réussir. C'est une bonne nouvelle, mais évidemment, c'en est également une mauvaise en ce sens que ce genre de croissance rapide pose des problèmes très sérieux. Je voudrais vous parler en particulier de deux de ces problèmes: d'abord les besoins en énergie et ensuite les approvisionnements en nourriture.

Au sujet des besoins en énergie, toute économie moderne consomme une grande quantité d'électricité. Mais les Chinois ont très bien réussi à faire une chose à laquelle je ne m'attendais pas — je le dis à ma courte honte. Ils avaient décidé que le PNB augmenterait deux fois plus vite que la consommation d'énergie; par exemple, pour une croissance de 7 p. 100 du PNB, ils voulaient augmenter leur consommation énergétique de 3,5 p. 100 seulement. J'avais dit qu'ils ne pourraient pas le faire, et ils l'ont fait.

S'ils y sont arrivés, c'est en partie parce qu'au départ, leur structure industrielle était tellement inefficace du point de vue énergétique qu'il y avait énormément de place pour l'améliora-

achievement to have economic growth twice as fast as energy growth, because it is not easy to do. Nevertheless, even at that rate, they still have a huge appetite for electricity, and of course that will grow. Right now they have 214 gigawatts of electrical capacity, generating capacity. They are looking at a projected 490 gigawatts in the year 2010. That is a huge construction activity in power; most of it will be in thermal power. Of the 490 gigawatts only about 20 gigawatts will be nuclear, as currently projected.

Senator Austin rightly talks about how important the two CANDU reactors are. It is worth noting, though, that two 700 megawatt CANDU reactors are a spit in the bucket. On 490 gigawatts 1.4 gigawatts is peanuts. So in that sense, the Canadian participation at that level is very minor.

On the food grains side, the Chinese had a bad crop year two years ago in 1994. Partly because of that and partly for other reasons there has been a lot of discussion of whether China can feed itself. Lester R. Brown wrote a famous book about that a year or two ago. I am interested in two things: one is the answer to the question; the other is the Chinese reaction to the fact that the question was asked, and that is almost more interesting and more important.

The population of China is not growing very rapidly any longer and it is not too difficult for agriculture to keep up with 1 per cent growth. It is not easy, but it is not a stretch, so the food grains supplies have more or less kept up with the population growth, and I predict that they will continue to do so. The problem is, as incomes rise you shift from grain as a primary human food to grain as an animal feed to give meat to humans and that uses grain very differently and much less efficiently in terms of per capita consumption.

We all recall Professor Lin talking about eating meat once a month. The Chinese diet has improved dramatically and there is lots of pork, chicken and ducks that we love to eat, but it means grain consumption goes up very dramatically.

One of the paradoxes of that is that, as we talk about whether China can feed itself, we encourage some very longstanding Chinese anxieties about vulnerability on food supplies. I want to come back to that point in a minute, when we talk about the bilateral trade pattern because it has implications for the Canadian Wheat Board. At this point I will put one transparency on the board. These are courtesy of Statistics Canada, some detailed data about what China sells to us and what we sell to China. Let us start at the top with what China sells to us. The "HS" is United Nations jargon for harmonized system. It is a standard way of categorizing different commodities to keep track of them.

tion. C'est quand même une réalisation remarquable que d'en arriver à une croissance économique deux fois plus rapide que la croissance énergétique, parce que ce n'est pas facile à faire. Mais même à ce rythme-là, les Chinois ont encore d'énormes besoins d'électricité, qui vont bien sûr augmenter. À l'heure actuelle, leur capacité de production d'électricité est de 214 gigawatts. Ils se proposent d'atteindre 490 gigawatts en l'an 2010. Ils devront donc construire beaucoup de centrales, surtout des centrales thermiques. Sur les 490 gigawatts, seulement 20 gigawatts environ proviendront de centrales nucléaires, d'après les plans actuels.

Le sénateur Austin a parlé à juste titre de l'importance des deux réacteurs CANDU. Il faut souligner toutefois que ces deux réacteurs de 700 mégawatts, c'est une goutte d'eau dans la mer. Comparativement à 490 gigawatts, 1,4 gigawatt, ce n'est rien. Donc, en ce sens, la participation du Canada à cet égard est tout à fait mineure.

Du côté des céréales de consommation, les Chinois ont eu une mauvaise récolte il y a deux ans, en 1994. On a donc beaucoup discuté, en partie à cause de cela et en partie pour d'autres raisons, des probabilités que la Chine puisse devenir autosuffisante sur le plan alimentaire. Lester R. Brown a écrit à ce sujet-là un livre dont on a beaucoup parlé il y a un an ou deux. Il y a deux choses qui m'intéressent: la première, c'est la réponse à cette question; la deuxième, c'est la réaction des Chinois au simple fait que la question ait été posée, et c'est presque plus intéressant et plus important que le premier aspect.

La population de la Chine n'augmente plus très vite, et il n'est pas très difficile de maintenir une croissance de un pour cent dans le domaine de l'agriculture. Ce n'est pas facile, mais ce n'est pas impossible; donc, les approvisionnements en céréales de consommation ont plus ou moins réussi à suivre l'accroissement de la population et, à mon avis, cela va continuer. Le problème, c'est qu'à mesure que les revenus de la population augmentent, les céréales sont de moins en moins essentielles à l'alimentation humaine; elles servent plutôt à nourrir les animaux pour donner de la viande aux humains, ce qui entraîne une utilisation des céréales très différente et beaucoup moins efficace en termes de consommation par habitant.

Je me souviens de M. Lin, qui disait qu'il mangeait de la viande une fois par mois. Le régime alimentaire des Chinois s'est amélioré considérablement; ils mangent maintenant beaucoup de porc, de poulet et de canard, que nous aimons aussi, mais cela signifie que la consommation de céréales augmente considérablement.

Un des paradoxes à cet égard, c'est que quand on se demande si la Chine peut atteindre l'autosuffisance alimentaire, on ravive des inquiétudes ancrées depuis très longtemps dans les mentalités chinoises au sujet de la vulnérabilité des sources alimentaires. Je vais revenir là-dessus dans une minute, quand nous allons parler du commerce bilatéral, parce que cela a des implications pour la Commission canadienne du blé. Je vais maintenant vous présenter un transparent. Ces transparents ont été préparés par Statistique Canada et contiennent des données relativement détaillées sur ce que la Chine nous vend et ce que nous vendons à la Chine. Commençons d'abord en haut de l'image, par ce que la Chine nous vend. Le sigle «SH» correspond à ce qu'on appelle le

At two digit categories the kinds of things China sells to Canada are virtually all labour-intensive, light manufacturing. It is running shoes, T-shirts, boom boxes and consumer electronics, and toys and sports equipment, except for HS categories 84 and 85, which I called "M&E" because I could not fit the long words in. It is machinery and equipment. There has been a very interesting pattern of the Chinese succeeding at becoming suppliers of machinery and equipment to the world, sometimes quite sophisticated machinery, including, for example, large turbines for hydroelectric projects. That is a pattern, and the growth on that side has been steady growth based on light, labour-intensive manufactured products, exactly what you would have predicted.

On the Canadian side our traditional exports are up there. You will see there is wheat, fertilizers, wood pulp. They are all primary products; they are relatively unprocessed. They all are subject to substantial year-by-year fluctuations. We have good years, bad years, years of crop failure in the prairies, years of avalanche in the Roger's Pass when the trains cannot get through. You heard about the ships waiting in the harbour at the present time. That will always be a fluctuating trade pattern. It is in the nature of Mother Nature.

The interesting thing to me is that there is HS 84 and 85 again, M&E, machinery and equipment. That has been the change in the pattern in the last five years. Canada now sells to China a very substantial amount of machinery and equipment, and that is very heavily telecommunications equipment. It is Northern Telecom's success story. The CANDU reactors will also end up in HS 84 and 85. That is a \$4 billion sale over five years. That will be \$8 million a year added on to this.

On this graph in summary is what has happened over the last 10 years or so in trade with China. If you had a picture that went back 30 years instead of 10 years what you would see for the first 20 years of that 30-year period is Canadian sales of wheat, Chinese sales of not much of anything, and Canadian bilateral trade surpluses year after year. Finally, beginning in 1984, the economic reforms in China begin to kick in and they begin to become successful exporters of all these light manufactures.

Thirty years ago my Adidas or Nike running shoes came from West Germany. Fifteen years ago they came from South Korea. At the moment my running shoes come from China. That is that solid black line creeping up year after year.

système harmonisé dans le jargon des Nations Unies. C'est une façon normalisée de classifier différents produits pour suivre leurs déplacements.

Dans les catégories à deux chiffres, les produits que la Chine vend au Canada sont presque tous des produits de l'industrie légère dont la production exige beaucoup de main-d'oeuvre. Il s'agit de chaussures de course, de T-shirts, de radiocassettes et d'appareils électroniques grand public, de même que de jouets et d'équipement de sport, sauf pour les catégories 84 et 85, que j'ai intitulées «M&E» parce que je n'avais pas de place pour écrire le titre au long: il s'agit de la machinerie et de l'équipement. Il est très intéressant de voir comment les Chinois ont réussi à devenir des exportateurs de machinerie et d'équipement; il s'agit parfois de machinerie assez perfectionnée, par exemple de grosses turbines pour des projets hydroélectriques. C'est une tendance, et la croissance dans ce domaine-là a été constante; elle est fondée sur des produits de l'industrie légère exigeant beaucoup de main-d'oeuvre, exactement comme on aurait pu le prédire.

Du côté canadien, nos exportations traditionnelles sont là. On voit qu'il y a du blé, des engrains et de la pâte de bois. Ce sont tous des produits primaires, à l'état relativement brut, qui sont sujets à d'importantes fluctuations d'année en année. Nous avons des bonnes années et parfois des moins bonnes, par exemple quand la récolte est mauvaise dans les Prairies ou quand il y a des avalanches dans le col Rogers et que les trains ne peuvent pas passer. Vous avez entendu parler des navires qui attendent au port en ce moment. Il y aura toujours des fluctuations dans les échanges commerciaux. C'est à cause de Mère Nature.

Ce que je trouve intéressant, c'est qu'il y a ici aussi des produits des catégories 84 et 85, c'est-à-dire de la machinerie et de l'équipement. C'est là que les choses ont changé au cours des cinq dernières années. Le Canada vend maintenant à la Chine une quantité substantielle de machinerie et d'équipement, en majeure partie dans le domaine des télécommunications. C'est la grande réussite de Northern Telecom. Les réacteurs CANDU vont également se retrouver dans les catégories 84 et 85. Cela représente des ventes de 4 milliards de dollars sur cinq ans. Et il faudra y ajouter 8 millions de dollars par année.

Ce graphique résume ce qui s'est passé au cours des 10 dernières années environ au chapitre de nos échanges commerciaux avec la Chine. Si nous avions des chiffres remontant à 30 ans plutôt qu'à 10, vous verriez que pendant les 20 premières années de cette période de 30 ans, le Canada vendait du blé, et la Chine ne vendait pas grand-chose; le Canada enregistrait donc un surplus pour ces échanges bilatéraux année après année. Finalement, à partir de 1984, les réformes économiques en Chine ont commencé à faire effet et les Chinois se sont mis à exporter avec succès tous ces produits de leur industrie légère.

Il y a 30 ans, mes chaussures de course Adidas ou Nike venaient d'Allemagne de l'Ouest. Il y a 15 ans, elles venaient de Corée du Sud. Et maintenant, elles viennent de Chine. Voilà ce que représente cette ligne noire ininterrompue qui grimpe d'année en année.

As we get to about 1992, and for the first time in 25 years, China sells more to Canada than Canada sells to China. For the last five years or so consistently China runs a surplus. The fluctuations in the Canadian line, which is the dotted line, are driven by the fluctuations in wheat sales and other things which are driven by natural kinds of phenomena. It is not easy to have steady year-on-year wheat sales. That is never going to be the nature of the beast. We will go up and down, but the last upswing you see by that dotted line is the telecommunications sales, and the CANDU reactors will add to that.

The goal announced by the federal government is \$20 billion total trade by the year 2000. On current trends that will just about happen. It might be a little short, might be a little long, but it will more or less happen. My prediction is that the Chinese will continue to have a surplus all the way up to the year 2000. The gap will narrow, partly because our machinery and equipment sales will be increasingly successful, partly because the Chinese success at selling us light manufactured goods is going to start to tail off. They have displaced the South Koreans as the manufacturers of running shoes and they cannot succeed at that any more. Our market for running shoes is not growing. Their expansion will slow down. Nevertheless, I expect them to have a surplus for the foreseeable future.

For years, when we ran all those surpluses because we sold them wheat and did not buy much in return, my Chinese colleagues said that this was a problem and we needed to look at the problem of the trade imbalance. They bought wheat from us and we did not buy very much from them. It needed to be looked at seriously, meaning we should fix this. I said to them, "It is not a problem. It is not broken and we do not need to fix it. Bilateral balances ought to be out of balance."

In the aggregate it matters a great deal whether Canada is an exporter or an importer on the world markets, but country by country we should be in surplus with some and in deficit with others. The alternative is that we only trade bilaterally, and some of the most productive trading patterns in the world are triangular, rectangular, pentagonal or whatever geography you want to use. To say we have to be balanced country by country is to say we give up all these advantageous bilateral deals, and that is silly.

All these years I said to them the fact that we have a surplus is not a problem, it does not need fixing. Now they have the surplus and I start hearing Canadians saying we should be looking at this. It is fed, in part, by the fact that south of the border the Americans are in a mood of China-bashing and are saying, "Look at this terrible trade deficit that we have with China." It feeds over from the previous deficit with the Japanese in terms of mind-set.

Quand on arrive vers 1992, et pour la première fois en 25 ans, on constate que la Chine a vendu davantage au Canada que le Canada à la Chine. Depuis les cinq dernières années à peu près, la Chine enregistre constamment un surplus. Les fluctuations dans la ligne qui correspond aux ventes du Canada, c'est-à-dire la ligne pointillée, proviennent des variations dans les ventes du blé et des autres produits qui dépendent des phénomènes naturels. Il n'est pas facile d'avoir des ventes de blé stables d'une année à l'autre. Ce n'est pas dans l'ordre des choses. Donc, nous enregistrons inévitablement des fluctuations, mais la dernière hausse que vous constatez sur la ligne pointillée correspond aux ventes d'équipement de télécommunications, auxquelles les réacteurs CANDU vont s'ajouter.

Le gouvernement fédéral a annoncé qu'il visait des échanges de 20 milliards de dollars au total d'ici l'an 2000. Si la tendance actuelle se poursuit, nous allons y arriver. Ce sera peut-être un peu moins, ou peut-être un peu plus, mais ce sera à peu près cela. Ce que je prévois, c'est que les Chinois vont continuer d'enregistrer un surplus tous les ans jusqu'à l'an 2000. Le fossé va se rétrécir, en partie parce que nos ventes de machinerie et d'équipement vont être de plus en plus importantes et en partie parce que les ventes de biens de l'industrie légère chinoise vont commencer à diminuer graduellement. La Chine a détrôné la Corée du Sud pour la fabrication des chaussures de course et ne peut plus progresser à cet égard. Notre marché pour les chaussures de course n'est pas en croissance. Donc, l'expansion chinoise va ralentir. Mais je m'attends à ce que la Chine enregistre un surplus dans les prochaines années.

Pendant des années, nous avons accumulé des surplus parce que nous vendions du blé aux Chinois et que nous n'achetions pas grand-chose en retour; mes collègues chinois disaient que c'était un problème et qu'il fallait nous pencher sur ce déséquilibre commercial. Les Chinois nous achetaient du blé et nous n'achetions pas grand-chose d'eux. À leur avis, il fallait examiner la question sérieusement, en ce sens qu'il fallait la régler. Mais je disais à mes collègues: «Ce n'est pas un problème. Il n'y a rien de cassé et nous n'avons donc rien à réparer. Les échanges bilatéraux ne sont jamais équilibrés.»

Globalement, il est très important de savoir si le Canada est un exportateur ou un importateur sur les marchés mondiaux, mais pays par pays, il est normal que nous ayons un surplus dans certains cas et un déficit dans d'autres. L'autre possibilité, c'est que nous fassions seulement du commerce bilatéral; or, certains des modes d'échange les plus productifs au monde sont triangulaires, rectangulaires, pentagonaux ou quelque chose du genre. Quand on dit qu'il faut équilibrer les échanges pour chaque pays, cela nous force à abandonner toutes les transactions bilatérales avantageuses, ce qui est ridicule.

Pendant toutes ces années, j'ai dit à mes amis chinois que le fait que nous ayons un surplus ne posait pas de problème et qu'il n'était pas nécessaire de corriger la situation. Maintenant, ce sont eux qui ont un surplus, et je commence à entendre des Canadiens dire qu'il faudrait examiner la question. Ces réflexions sont alimentées en partie par le fait qu'au sud de la frontière, les Américains ne sont pas très bien disposés à l'endroit de la Chine et qu'ils disent: «Regardez notre terrible déficit commercial avec

The answer is exactly the same, it has not changed. It is not a problem, it does not need fixing. They will have a surplus for a while. We had the surplus for an awfully long time and it is a bit ungracious after five years to say to them, "What about this deficit?"

Canada runs a merchandise surplus with the world and has done so for five years and more. That is the number you want to pay attention to, and within that pattern if we have a deficit with China and a surplus with somebody else it is not a problem.

Professor Peggy Falkenheim Meyer, Associate Professor and Graduate Chair, Department of Political Science, Simon Fraser University: Mr. Chairman, instead of focusing on just one issue I will make brief comments on three. The first is about Canada's role in the Asia Pacific region, the second would be a few comments about China and, finally, some brief comments about Russia.

Regarding Canada's role, we should keep in mind the importance of two things; one is public relations and the other is the importance of building long-term personal relations of trust. Canada has a very good reputation in the Asia Pacific region because of the constructive role it has played over the years, but nevertheless there is often a tendency for other Asia Pacific nations to forget about Canada or to lump us with the United States. That is one reason why I believe what I would call public relations are important. By that I mean taking high profile actions that attract favourable attention in other Asia Pacific countries. Two very clear examples would be the APEC summit and the Team Canada missions.

Valuable as these public relations are, it is more important for Canadians to build long-term personal relations of trust with influential government officials and business people in the Asia Pacific region. Some people say that personal relations are vital in the Asia Pacific region. They are important all over the globe, but it is essential for us to build personal relations in the Asia Pacific region because of that region's growing importance. One way to do this is by continuing to encourage and welcome immigrants from the Asia Pacific region. After all, these immigrants already have long-standing personal relations in their countries of origin which can help other Canadians.

One good example of this would be a former student of mine from China and her husband, also from China, who now are landed immigrants and live here. They have established a highly successful consulting firm which helps Canadians do business in China.

la Chine.» Cette attitude découle de leur ancien déficit par rapport aux Japonais, et c'est ce qui explique leur état d'esprit.

La réponse est exactement la même; elle n'a pas changé. Ce n'est pas un problème et il n'est pas nécessaire de le régler. Les Chinois vont avoir un surplus pendant un certain temps. Nous en avons enregistré un pendant très longtemps, et il est un peu indélicat de leur dire après cinq ans: «Que pouvons-nous faire pour corriger ce déséquilibre?»

La balance commerciale du Canada, au chapitre des échanges de marchandises, est excédentaire depuis cinq ans ou plus. C'est cela qu'il faut regarder et si, malgré cet excédent global, nous avons un déficit par rapport à la Chine et un surplus par rapport à quelqu'un d'autre, ce n'est pas un problème.

Mme Peggy Falkenheim Meyer, professeure agrégée et présidente des études supérieures, Département des sciences politiques, Université Simon Fraser: Monsieur le président, plutôt que de m'étendre sur une seule question, je voudrais vous faire de brefs commentaires sur trois points. Je vais d'abord vous parler du rôle du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, ensuite vous faire quelques commentaires sur la Chine et, pour finir, vous parler rapidement de la Russie.

Au sujet du rôle du Canada, il ne faut pas oublier l'importance de deux choses: d'abord les relations publiques et ensuite la nécessité d'établir sur le plan personnel des relations de confiance durables. Le Canada a très bonne réputation dans la région de l'Asie-Pacifique en raison du rôle constructif qu'il y joue depuis longtemps, mais les autres pays de la région ont souvent tendance à oublier le Canada ou à nous mettre dans le même sac que les États-Unis. C'est une des raisons pour lesquelles les relations publiques sont importantes à mon avis. Je veux dire par là qu'il faut prendre des mesures bien visibles qui vont susciter une attention favorable dans d'autres pays de l'Asie-Pacifique. Le sommet de l'APEC, c'est-à-dire la Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique, et les missions d'Équipe Canada en sont deux bons exemples.

Mais quelle que soit l'utilité de ces relations publiques, il est encore plus important que les Canadiens bâtissent, sur le plan personnel, des relations de confiance à long terme avec des fonctionnaires et des gens d'affaires influents de la région de l'Asie-Pacifique. Il y a des gens qui disent que les rapports personnels sont essentiels dans cette région. Ils le sont dans le monde entier, mais encore plus dans la région de l'Asie-Pacifique à cause de l'importance croissante de cette partie du monde. Un des moyens de bâtir ces liens, c'est de continuer à encourager l'immigration en provenance de cette région et à accueillir les gens qui viennent de là-bas. Après tout, ces immigrants ont déjà des relations personnelles bien établies dans leur pays d'origine, et ces relations peuvent être utiles aux autres Canadiens.

Je vais vous donner un exemple: une de mes anciennes étudiantes chinoises vit maintenant ici avec son mari, qui vient de Chine lui aussi; ils sont tous deux immigrants ayant reçu le droit d'établissement. Ils ont mis sur pied une firme de consultants très prospère qui aide les Canadiens à faire des affaires en Chine.

Another way to build long-standing personal relations of trust with influential people in the Asia Pacific region is to attract foreign students from that region. They may not be influential at the time they are students but very often they later become influential. Again, a former student of mine is a good example. He is now in the diplomatic service of an important Southeast Asian country. Besides helping us build personal ties in the Asia Pacific region immigrants and foreign students from that region enrich the educational experience of other Canadians by bringing new and different perspectives to the classroom. They help other Canadians understand better the global economy and culture in which they will have to operate in the future. The presence of foreign students gives Canadian students an opportunity to establish friendships. I still have useful professional ties with Asians with whom I went to school more than 30 years ago. That is also very important.

By their very nature efforts to establish long-term personal relations do not always bring obvious immediate benefits, but they can be of enormous importance in the medium and long term. Members of this committee and other political leaders should bear in mind — and keep reminding Canadians about them — the benefits which immigrants and foreign students bring to this country. You should tell Canadians that immigrants from Asia are not a net drain on our economy.

Research by my colleague Professor Don Devoretz has revealed that immigrants from Asia pay more in taxes than they use in services, create more jobs than they absorb, and have a neutral impact on the wages of other Canadians. I have read elsewhere that foreign students also are a net asset to our economy. Besides these economic gains, immigrants and foreign students bring many other tangible and intangible benefits.

My second brief comment will be about China. I, in common with many other Canadians, abhor China's human rights practices. However, noisy over-pressure at the governmental level is not an effective way of influencing China. More effective are programs designed to have a long-term positive impact on the Chinese judicial system and human rights policies. One good example would be the CIDA-funded project in which the Canadian Bar Association has been trying to help the All China Lawyers' Federation establish its independence and proper ethical standards.

Despite our differences, and the differences in our values, Canada needs to maintain cooperative relations with China on a wide range of issues. China has a permanent seat on the Security Council; it has nuclear weapons and has and will continue to have an important impact on the global environment and on world trade. It also has the ability to influence a number of important

Une autre façon d'établir des relations de confiance durables avec des gens influents de la région de l'Asie-Pacifique, c'est d'attirer des étudiants étrangers de cette région. Ils ne sont peut-être pas très influents pendant leurs années d'études, mais ils le deviennent très souvent plus tard. Encore une fois, je peux vous citer l'exemple d'un de mes anciens étudiants, qui est maintenant membre du corps diplomatique d'un important pays d'Asie du Sud-Est. Les immigrants et les étudiants de la région de l'Asie-Pacifique nous aident non seulement à établir des liens personnels, mais aussi à enrichir l'expérience éducative des autres Canadiens en apportant une perspective nouvelle dans les salles de classe. Ils aident les autres Canadiens à mieux comprendre l'économie et la culture mondiales dans lesquelles ils vont devoir fonctionner plus tard. Et la présence des étudiants étrangers donne à leurs camarades canadiens la possibilité de nouer avec eux des liens d'amitié. J'ai encore des rapports professionnels très utiles avec des Asiatiques avec qui je suis allée à l'école il y a plus de 30 ans. C'est également très important.

Par leur nature même, les efforts visant à bâtir des relations personnelles durables ne rapportent pas toujours des avantages évidents dans l'immédiat, mais ils peuvent avoir une énorme importance à moyen et à long terme. Les membres de votre comité et nos autres dirigeants politiques devraient garder à l'esprit — et rappeler régulièrement aux Canadiens — les avantages que les immigrants et les étudiants étrangers apportent à notre pays. Vous devriez dire aux Canadiens que les immigrants asiatiques ne représentent pas une perte sèche pour notre économie.

Les travaux effectués par mon collègue Don Devoretz ont révélé que beaucoup d'immigrants asiatiques paient plus de taxes qu'ils n'utilisent de services, qu'ils créent plus d'emplois qu'ils n'en occupent, et que leur présence n'a pas d'effet sur les salaires des autres Canadiens. J'ai aussi lu ailleurs que les étudiants étrangers représentent un atout pour notre économie. Et en plus de ces retombées économiques, les immigrants et les étudiants étrangers nous apportent beaucoup d'avantages tangibles et intangibles.

Mon deuxième commentaire, qui sera très bref, porte sur la Chine. Comme beaucoup d'autres Canadiens, je trouve tout à fait déplorables les pratiques de la Chine en matière de droits de la personne. Mais ce n'est pas en faisant de grandes déclarations et des pressions insistantes au niveau gouvernemental que nous pourrons influencer efficacement les Chinois. Il serait plus productif de mettre en place des programmes conçus pour avoir des effets positifs à long terme sur le système judiciaire chinois et sur la politique relative aux droits de la personne dans ce pays. Le projet mis en oeuvre par l'Association du Barreau canadien, grâce à des fonds de l'ACDI, pour aider la All China Lawyers' Federation à asseoir son indépendance et à faire adopter des normes déontologiques convenables en est un bon exemple.

Malgré nos divergences et nos différences de valeurs, le Canada doit entretenir des relations coopératives avec la Chine dans de nombreux domaines. La Chine occupe un siège permanent au Conseil de sécurité; elle possède des armes nucléaires, et elle exerce et va continuer d'exercer une influence importante sur l'environnement mondial et sur le commerce international. Elle

regional issues that matter to us — for example, what happens on the Korean Peninsula. It would be unwise and, indeed, counterproductive to treat China overtly as an adversary or potential adversary.

At the same time, we should keep in mind that China's future foreign policy direction is uncertain. It is clear that nationalism is growing in importance in China, but it is not yet clear whether this nationalism will take the form of what some analysts have called open and inclusive nationalism, or whether it will take the form of a more aggressive and assertive nationalism, which could lead China to adopt policies inimical to our interests.

Canadian leaders should not talk publicly about China as a potential future threat, since such statements could increase the likelihood of that happening, but they should keep the possibility in mind when they make policy decisions.

My last point will be the briefest, and this is one I will make about Russia. Just because it is the briefest does not mean it is any less important than the others. I want to argue quite strongly that it is a big mistake to ignore Russia or to exclude Russia from important bodies in the Asia Pacific region, in particular, from APEC. While Russia may not be as powerful as it once was, it does, like China, have a permanent seat on the UN Security Council, and it has nuclear weapons, a large territory, and a highly educated population — actually, it is unlike China in that last characteristic — and it also an ability to influence the resolution of many global and regional security and economic issues.

Russia also is suffering from what one observer has called injured national pride. Some analysts have compared Russia's situation today to the situation of Weimar, Germany after its defeat in World War I. While the analogy may not be exact, nevertheless, we should keep in mind what was the end result of efforts to isolate or exclude Weimar, Germany.

Russians are well aware of the importance of APEC in the Asia Pacific region and would like to join it. It is not a good idea to injure Russia's national pride any further by continuing to exclude her from APEC. When the question of expanding APEC membership is addressed I would urge you to support Russia's membership.

Dr. Scott MacLeod, Program Manager, Asia Pacific Management Cooperative Program, Capilano College: Mr. Chairman, although my colleague Bob Bagshaw is the founder of the program that I am currently managing, he will simply be doing the slide presentation; he has always tended to work behind the scenes. There is also some material we have dropped off with the clerk of the committee that describes our program.

Our presentation will be quite a bit different from the others, because it is not so macro; it is about a very small program that we manage over on the North Shore. It is quite a happy story about Canada's success in Asia. It is a story that the federal

joue également un rôle dans un certain nombre de grands dossiers régionaux qui nous concernent, par exemple dans la péninsule coréenne. Il serait peu judicieux, et même nuisible, de traiter ouvertement la Chine comme un adversaire réel ou potentiel.

En même temps, il faut se rappeler que l'orientation future de la politique étrangère de la Chine n'est pas très claire. Il est certain que le nationalisme gagne du terrain en Chine, mais on ne sait pas encore très bien si ce nationalisme va évoluer vers ce que certains analystes ont appelé un nationalisme ouvert et inclusif ou s'il prendra une forme plus agressive et plus combative, ce qui pourrait pousser la Chine à adopter une politique contraire à nos intérêts.

Les dirigeants canadiens ne devraient pas dire publiquement que la Chine pourrait constituer une menace à l'avenir parce que les déclarations de ce genre risquent d'accroître cette probabilité, mais ils devraient quand même tenir compte de cette possibilité lorsqu'ils prennent leurs décisions.

Mon dernier commentaire, qui porte sur la Russie, sera le plus court, mais ce n'est pas parce qu'il est moins important que les autres. Je tiens à insister sur le fait que c'est une grave erreur de laisser la Russie de côté ou de l'exclure des organes importants de la région de l'Asie-Pacifique, et en particulier de l'APEC, l'Organisation de coopération Asie-Pacifique. La Russie n'est peut-être pas aussi puissante qu'elle l'a déjà été, mais tout comme la Chine, elle occupe un siège permanent au Conseil de sécurité de l'ONU, elle possède des armes nucléaires, elle a un vaste territoire et une population très scolarisée — contrairement à la Chine, en fait — et elle peut elle aussi avoir une influence sur la résolution de nombreux problèmes liés à la sécurité et à l'économie de la région et du monde.

La Russie souffre également de ce qu'un observateur a appelé un orgueil national meurtri. Certains analystes ont comparé la situation de la Russie d'aujourd'hui avec celle de la République de Weimar, après la défaite de l'Allemagne à l'issue de la Première Guerre mondiale. L'analogie n'est peut-être pas parfaite, mais il ne faut pas oublier quel a été le résultat final des efforts pour isoler ou pour exclure la République de Weimar.

Les Russes sont très conscients de l'importance de l'APEC dans la région et aimeraient bien y participer. Ce n'est pas une bonne idée de bafouer encore davantage leur orgueil national en continuant de les exclure de cette organisation. Lorsqu'il sera question d'élargir la liste des membres de l'APEC, j'espère que vous allez soutenir la candidature de la Russie.

M. Scott MacLeod, directeur de programme, Asia Pacific Management Cooperative Program, collège Capilano: Monsieur le président, même si c'est mon collège Bob Bagshaw qui a mis sur pied le programme que je dirige actuellement, il va se contenter de vous présenter les diapositives; il a toujours préféré travailler en coulisses. Nous avons également remis de la documentation sur notre programme au greffier du comité.

Notre présentation sera assez différente des autres parce qu'elle ne se situe pas sur le plan macro-économique; elle porte sur un tout petit programme que nous administrons ici même, dans la région du North Shore. C'est une belle réussite canadienne en

government should be proud of, because it has been supported by CIDA and federal moneys. We are here as much to say thank you for that support as to ask for any policy shifts. The second basic theme, besides telling you a happy story, is to emphasize the importance of human resources.

We are in the training business, we are a college, and it is through building our links to Asia, person by person, that a great deal of success can be achieved in the region as a whole. I will try to illustrate that to you by setting it within the large perspective, or by sweeping the region as a whole.

The third theme that we will try to illustrate today is that in Canada we have a great number of well-educated, bright, entrepreneurial, hard-working younger people, and there are not necessarily enough opportunities for them in the job place. In Asia we have a deficit in those same categories. Our program is about bridging younger Canadians into the Asia Pacific region and giving them some opportunities there.

I will briefly introduce you to the program and what we do. We are a national program. It is a two-year program for graduate students generally between the ages of 25 and 35. We provide them with the training and resources to thrive in Asia.

As a result of the program, there is now a network of nearly 300 alumni located throughout 14 Asian countries and Europe and Canada. It is a very tight network, and Mr. Bagshaw or I could tell you where all of the 280 people who have so far graduated from our program are located, and whether they have children and what they are up to these days. What we are trying to create is a community network just like Chinese networks and Southeast Asian networks doing business in the region. That is our goal.

The first year of the program seems to be a real mix of courses. It is a business school, but the business courses occupy only 34 per cent of the time the students spend with us. There are also context courses, such as regional history, economic geography, and the legal systems of Asia. We have an art history module on Asia in this business school to help the students increase their awareness. Language courses take about 25 per cent of the students' time. We teach five different Asian languages on our campus. Some of the student-teacher ratios are down to three to one. It is a very effective process and is the key to our success.

In the second year of the program the students graduate; that is a major grind and we make people sweat for it. We then work with the students to place them in job opportunities in Asia, in one of the 14 different countries. The next slide illustrates the countries where last year's class went. We have a 100 per cent placement rate for everyone who completes the first year of the program. We have had a 100 per cent placement rate now for about four years, and you can see that it is pretty well all around the region as a whole that we place the students.

Asie. Et c'est une réussite dont le gouvernement fédéral devrait être fier parce qu'elle a pu se produire grâce à son argent et à l'aide de l'ACDI. Nous sommes ici autant pour vous remercier de cet appui que pour vous demander de réorienter votre politique. Notre deuxième grand thème, en plus de cette histoire qui finit bien, c'est celui de l'importance des ressources humaines.

Nous nous occupons de formation; nous sommes un collège, et nous croyons que c'est en établissant des liens de personne à personne avec l'Asie que nous pourrons réussir dans toutes sortes de domaines, dans l'ensemble de la région. Je vais essayer de vous illustrer cela en replaçant les choses dans une perspective plus vaste, en couvrant l'ensemble de la région.

La troisième chose que nous voulons vous dire aujourd'hui, c'est que nous avons au Canada un très grand nombre de jeunes instruits, intelligents, dynamiques et travailleurs, mais que notre marché du travail ne leur offre pas nécessairement assez de possibilités. En Asie, il y a un déficit du même genre. Notre programme consiste à jeter des ponts entre les jeunes Canadiens et la région de l'Asie-Pacifique pour leur ouvrir des horizons là-bas.

Je vais vous présenter rapidement notre programme. Il s'agit d'un programme national de deux ans destiné aux étudiants diplômés, qui ont généralement entre 25 et 35 ans. Nous leur fournissons la formation et les ressources nécessaires pour réussir en Asie.

Grâce à ce programme, nous avons aujourd'hui un réseau de près de 300 anciens épargnés dans 14 pays d'Asie, de même qu'en Europe et au Canada. Ce réseau est tissé très serré, à tel point que M. Bagshaw ou moi pourrions vous dire où se trouvent aujourd'hui nos 280 diplômés, s'ils ont des enfants et ce qu'ils font ces temps-ci. Nous essayons de créer un réseau communautaire semblable à ceux des Chinois et des gens du sud-est asiatique qui font des affaires dans la région. C'est notre objectif.

La première année du programme contient des cours très diversifiés. C'est un programme de commerce, mais les cours sur les questions commerciales occupent seulement 34 p. 100 du temps que les étudiants passent chez nous. Il y a aussi des cours sur le contexte, par exemple sur l'histoire de la région, la géographie économique et les régimes juridiques en Asie. Nous avons aussi un module d'histoire de l'art asiatique, dans notre école de commerce, pour aider à sensibiliser les étudiants à la culture. Les cours de langue prennent par ailleurs environ 25 p. 100 du temps des étudiants. Nous enseignons cinq langues asiatiques différentes sur le campus. Pour certains des cours, le ratio professeur/étudiants n'est que de trois pour un. C'est très efficace et c'est la clé de notre succès.

Après la deuxième année de notre programme, les étudiants obtiennent leur diplôme; ils doivent travailler très fort, et ils l'ont bien gagné. Nous travaillons ensuite avec les étudiants pour leur trouver des emplois en Asie, dans un des 14 pays différents où nous avons établi des liens. La diapositive suivante montre où se sont installés les diplômés de l'an dernier. Nous avons réussi à placer tous les étudiants qui ont terminé la première année du programme. Nous avons un taux de placement de 100 p. 100 depuis environ quatre ans, et vous pouvez constater que nos étudiants se retrouvent un peu partout dans la région.

One of the things we are beginning to realize now is that the average length of stay of our associates in the field is about five years. They are beginning to come back to Canada in increasing numbers and about half are now back in Canada. The interesting data that we have managed to discover from an outcome survey we just completed is that 81 per cent of those students said that their Asian experience was important to them finding the type of job they are going to find when they return to Canada. They also estimated that their incomes are about \$28,000 higher than they would have been had they not had the experience that the APMC had given them.

Just to give you our achievements to date, we have won the ACCC award — ACCC stands for the Association of Canadian Community Colleges; we have a 100 per cent placement rate, and we truly are the national program of first choice for young, well-trained Canadians who want to access Asian opportunities and want to do so in a fairly organized manner.

As you can see, we have been successful by bringing partners on board. These are the sectors in which individuals work. You can see the range of the types of jobs that people do in their co-op year: management consulting, manufacturing, and public administration with embassies, for example. We thank the Department of Foreign Affairs for supporting our students in internships in the embassies. That is a key part of our success.

Who are the partners? The federal government, the provincial government, employers, the college and the associates. From the federal government we have been supported by CIDA and Foreign Affairs through positions in embassies. You can see in the revenue sources that make our program tick that about 71 per cent of the money is private-sector money in the form of salaries for co-op placements and other direct subsidies for the program. CIDA gives us 12 per cent of our total program throughput, but that generates the rest, because it is the nuts and bolts that brought the provincial government on side and then the private sector on side.

Capilano College is also very supportive of the program and it is a unique niche that our college is trying to establish postgraduate programs that universities cannot seem to deliver. We are market sensitive; we are light on our feet; we re-write the curriculum every year for our program; we are in constant touch with our employers and we act like a small business even though we are a public-sector educational institution.

The fifth group that makes our program work are the associates, and they come from all across Canada. Most of our success has been through word of mouth, but 98 per cent of the surveyed students said they would recommend the program to a friend. You can see that a preponderance of them are in British Columbia, because that happens to be where we are and we have a higher profile here; however, 11 per cent of our students come from the prairies, 31 per cent come from Ontario, and 18 per cent come from Quebec. We only started pushing into Quebec in the last three years in a very concerted manner.

Nous commençons à nous rendre compte que nos diplômés restent sur le terrain pendant environ cinq ans en moyenne. Ils sont de plus en plus nombreux à revenir au Canada; à peu près la moitié d'entre eux sont de retour au pays. Mais nous avons découvert des données intéressantes grâce à un sondage que nous venons d'effectuer: 81 p. 100 de ces étudiants disent que leur expérience en Asie les a beaucoup aidés à trouver le genre d'emploi qu'ils ont déniché à leur retour au Canada. Ils ont également indiqué qu'ils gagnaient probablement environ 28 000 \$ de plus que s'ils n'avaient pas bénéficié de cette expérience.

Jusqu'ici, nous avons gagné un prix de l'ACCC, l'Association des collèges communautaires du Canada; nous avons un taux de placement de 100 p. 100 et nous sommes vraiment le programme national de premier choix pour les jeunes Canadiens instruits qui veulent avoir accès au marché du travail asiatique et qui veulent s'y prendre de façon relativement organisée pour y arriver.

Comme vous pouvez le voir, nous avons réussi en nous associant avec différents partenaires. Voici les secteurs dans lesquels nos gens travaillent: les firmes de consultants en gestion, le secteur de la fabrication et l'administration publique, dans les ambassades, par exemple. Nous remercions d'ailleurs le ministère des Affaires étrangères, qui aide nos étudiants à faire des stages dans les ambassades. C'est un élément important de notre succès.

Qui sont nos partenaires? Le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial, les employeurs, le collège et les diplômés. Le gouvernement fédéral nous appuie par l'entremise de l'ACDI et du ministère des Affaires étrangères, qui fournit du travail à nos diplômés dans les ambassades. Vous pouvez voir ici les sources de revenus grâce auxquelles notre programme fonctionne: environ 71 p. 100 de nos fonds viennent du secteur privé, sous forme de salaires pour le placement de nos étudiants et d'autres subventions directes pour le programme. L'ACDI nous fournit 12 p. 100 de notre budget total pour ce programme, mais cela nous permet d'obtenir le reste parce que c'est ce qui a amené le gouvernement provincial à participer, et ensuite le secteur privé.

Le collège Capilano nous accorde également un appui important; il essaie d'exploiter ce créneau particulier en mettant sur pied des programmes d'études supérieures que les universités ne semblent pas en mesure d'offrir. Nous répondons aux besoins du marché; nous avons une structure souple et légère; nous modifions notre programme d'études chaque année; nous sommes constamment en rapport avec nos employeurs et nous fonctionnons comme une petite entreprise même si nous sommes en réalité un établissement d'enseignement du secteur public.

Nos diplômés composent le cinquième groupe qui permet à notre programme de fonctionner; ils viennent de tout le Canada. Notre succès vient surtout de la publicité de bouche à oreille; en fait, 98 p. 100 des étudiants qui ont participé à notre sondage ont dit qu'ils recommanderaient le programme à un ami. Vous pouvez voir que la majorité d'entre eux viennent de Colombie-Britannique, parce que c'est ici que se trouve notre collège et que nous sommes le plus connus; mais il y a aussi 11 p. 100 de nos étudiants qui viennent des Prairies, 31 p. 100 de l'Ontario et 18 p. 100 du Québec. Nous avons commencé il y a trois ans seulement à faire de la publicité organisée au Québec.

I apologize to the maritimes. I am going to Halifax this year to try to get some people out there to come and join us. The associates are the key. About 90 per cent say they passed their personal goals in enrolling in the program and they are the ones who live in Ho Chi Minh City, Phnom Penh and Tokyo. They are the ones who are building this network of young Canadians in the region and they are very tight and close friends.

We are now in our 10th year in the APEC activities and we have a number of initiatives that we are going to be establishing that might be of some interest to you. The first one is that we are starting a program for Latin America based on the Asia Pacific model. We believe that the Asia Pacific region is maturing and is no longer a ground-floor economy for people to run over to in order to begin their careers. We think Latin America will be the next Asia; so we are establishing a Latin American program based on the same model as the APMCP. We are also beginning to take well-placed graduates from Asian countries, and next year we will take two students from Mexico and two from Chile into our program and train them on Asia.

That is a good export for Canada. We have some expertise on Asia and we can sell that to other countries in the APEC region as a whole.

We are doing a number of presentations with the Conference Board of Canada. We are involved with the SME conference in Ottawa and also with the CCBC, that is the Canada-China Business Council meeting in Vancouver, and the Vancouver APEC, and we have close links to PEBEC.

This year is our 10th anniversary and it is also Canada's year of the Asia Pacific, and there are various youth and Asia themes, so it seems to me that our time has come after all our toiling in the trenches, and we are celebrating that. In Bali in six weeks we are having a conference with all of the alumni still based in Asia; we expect 160 people to meet in Indonesia to celebrate the fact that they are young Canadians living and working in Asia. We hope from that to be able to send back lessons on the realities for the new expatriate, on the new experiences that individuals are having in the field. This is very different from what traditional business schools might mention.

The second major thing we will be doing this year is a Team Asia tour. We are taking a tour to a set of institutes across Canada, including Halifax, and Winnipeg and places where, typically, news and information about the Asia Pacific is not particularly well circulated. We will take six of our alumni who have been successful working in the region and have them give seminars for younger Canadians around the region. That is part of an outreach program that we are working on right now. The private sector will fund it, to send our graduates and our current students into high

Je m'excuse auprès des gens des Maritimes. Je compte me rendre à Halifax cette année pour inviter des gens de là-bas à se joindre à nous. Ce sont nos diplômés qui font notre succès. Environ 90 p. 100 d'entre eux disent qu'ils ont réalisé des objectifs personnels en s'inscrivant au programme; ils vivent maintenant à Hô Chi Minh, à Phnom Penh ou à Tokyo. Et ils sont en train d'établir tout un réseau de jeunes Canadiens dans la région; ce sont de très bons amis.

Notre programme est maintenant dans sa 10^e année, et nous avons l'intention de prendre un certain nombre d'initiatives qui pourraient vous intéresser. Premièrement, nous allons entreprendre un programme pour l'Amérique latine sur le modèle du programme de l'Asie-Pacifique. Nous croyons que la région de l'Asie-Pacifique est en train de prendre de la maturité et que ce n'est plus nécessairement l'endroit où les gens doivent aller pour entreprendre une carrière. Nous pensons que l'Amérique latine va prendre le relais de l'Asie; c'est pourquoi nous allons mettre en place un programme latino-américain sur le même modèle que le programme de l'Asie-Pacifique. Nous commençons également à accepter des diplômés qui ont obtenu de bons résultats dans les pays asiatiques; l'an prochain, nous allons aussi accepter deux étudiants du Mexique et deux du Chili, et nous allons leur donner une formation axée sur l'Asie.

Notre programme est une bonne exportation pour le Canada. Nous avons de l'expérience en Asie et nous pouvons vendre la formule à d'autres pays de la région de l'Asie-Pacifique.

Nous allons faire un certain nombre de présentations avec le Conference Board du Canada. Nous allons participer à la conférence sur les PME à Ottawa et également à la réunion du Conseil commercial Canada-Chine à Vancouver; nous allons aussi participer à la Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique à Vancouver et nous entretenons des liens étroits avec la PECC.

Nous fêtons cette année notre 10^e anniversaire et c'est également l'année canadienne de l'Asie-Pacifique, qui comportera divers thèmes tournant autour de la jeunesse et de l'Asie. J'ai donc l'impression qu'après le dur travail de tranchées que nous avons réalisé jusqu'ici, le temps est venu de célébrer. Nous allons tenir une conférence à Bali, dans six semaines, avec tous les anciens qui se trouvent encore en Asie; nous nous attendons à ce que 160 personnes se réunissent en Indonésie à ce moment-là pour célébrer le fait que ce sont de jeunes Canadiens qui vivent et qui travaillent en Asie. Nous espérons que cela nous permettra de rapporter des leçons sur les réalités de ces nouveaux expatriés, sur les expériences nouvelles que ces gens vivent sur le terrain. C'est très différent de ce qui se passe dans les écoles de commerce traditionnelles.

Nous allons également monter une Équipe Asie; c'est la deuxième grande activité que nous prévoyons cette année. Cette équipe va effectuer une tournée dans toute une série d'établissements du Canada, notamment à Halifax, Winnipeg et dans d'autres endroits où l'information sur l'Asie-Pacifique ne circule généralement pas très bien. Nous allons amener avec nous six de nos anciens qui ont travaillé avec succès dans cette région et qui vont présenter des séminaires aux jeunes Canadiens à ce sujet-là. Cela fait partie d'un programme de relations publiques auquel

schools and tell kids the realities of what they need to do, because it is a very competitive environment that they find themselves in, but they can have opportunities in that environment.

In trying to speed through the presentation, we managed to skip over a graph that is rather telling and important. We just completed a quantitative outcome analysis of our program and what the actual impact is. If you look at the bottom three bars of the graph, that is the investment flows between Canada and Asia. The next one below that is exports to Asia and then comes Canadian business development in relationship to Asia. This is the amount of business that our alumni and the current associates have been involved with in the Asia Pacific relations with Canada. You can see that the grand total of those three sectors is almost \$3 billion dollars.

CIDA's investment which was implicated in that \$3 billion worth of economic activity was \$2.5 million. Even if you say maybe only 10 per cent of that business was new business as a result of our program, the result is that the economic activity generated by those young students in the field is 100 times the investment of the Canadian government in their training and support.

In summary, I wish to thank the government of Canada for supporting us and to thank the people at CIDA. We are going to carry on with both this program and the Latin American program. We would like specifically to thank Senator Perrault, who has been a great friend of our program, for helping us out a great deal in Ottawa. We would remind you that there have been a lot of positive stories about our program, and these new expatriates, these younger people, have a competitive edge and an opportunity which really seems to make them succeed and thrive in Asia.

Senator De Bané: I would like to express to Dr. Huenemann my surprise at what he said about our trade deficit with China. I understand the theoretical argument that, if overall we have a surplus, that is the important point. On the other hand, Canada did enjoy a trade surplus in the 1960s with that part of the world; then, in the 1970s, we started to have a trade deficit with the Four Tigers. Early in the 1980s we began to have a trade deficit with Japan, and now it is with China and in a few years it will be all over those countries. We also now have a trade deficit with Europe. In fact we have a surplus only with the United States. Would you not agree then that surely there is more to it than what you have said? Collectively, there is going to be a shift of wealth from the West to the East, and Canada, whose exports essentially are resource-based goods, will suffer.

nous travaillons actuellement. Il sera financé par le secteur privé, ce qui nous permettra d'envoyer nos diplômés et nos étudiants actuels dans les écoles secondaires pour qu'ils disent aux jeunes, très concrètement, ce qu'ils doivent faire dans un environnement qui est très compétitif, mais qui leur offre des possibilités intéressantes.

En essayant d'accélérer notre présentation, nous avons oublié un graphique qui est assez révélateur et important. Nous venons de terminer une analyse quantitative des résultats de notre programme pour essayer de déterminer quelles sont ses répercussions dans la pratique. Si vous regardez les trois lignes du bas de ce graphique, vous verrez ici le mouvement des investissements entre le Canada et l'Asie. La ligne du dessous porte sur les exportations vers l'Asie, puis vient le développement des entreprises canadiennes par rapport à l'Asie. Et voici quelles sont les entreprises avec lesquelles nos anciens et nos étudiants actuels ont été associés, en ce qui concerne les relations entre l'Asie-Pacifique et le Canada. Vous pouvez voir qu'au total, ces trois secteurs représentent environ 3 milliards de dollars.

Pour produire ces 3 milliards d'activité économique, l'ACDI a fourni 2,5 millions de dollars. Même si on peut dire qu'environ 10 p. 100 seulement de ce chiffre correspond à de nouvelles initiatives résultant de notre programme, il demeure que l'activité économique engendrée par ces jeunes étudiants sur le terrain représente 100 fois les sommes que le gouvernement canadien a investies pour les former et les appuyer.

En résumé, je tiens à remercier le gouvernement du Canada de son appui, ainsi que les gens de l'ACDI. Nous allons poursuivre ce programme et mettre en place notre programme latino-américain. Nous aimerions remercier tout particulièrement le sénateur Perrault, un ardent défenseur de notre programme, qui nous a beaucoup aidés à Ottawa. Nous tenons à vous rappeler que notre programme a fait l'objet de nombreux éloges et que ces nouveaux expatriés, ces jeunes gens, ont un avantage sur la concurrence et profitent de possibilités qui semblent vraiment leur permettre de réussir et de prospérer en Asie.

Le sénateur De Bané: Je voudrais dire à M. Huenemann à quel point j'ai été étonné d'entendre ce qu'il nous a dit au sujet de notre déficit commercial vis-à-vis de la Chine. Je comprends que, théoriquement, ce qui compte, c'est que nous ayons un surplus global. Mais d'un autre côté, le Canada a enregistré des surplus dans cette partie du monde dans les années 60; ensuite, dans les années 70, nos échanges commerciaux avec les Quatre Tigres ont commencé à devenir déficitaires. Au début des années 80, nous avons commencé à enregistrer un déficit vis-à-vis du Japon; c'est maintenant le cas vis-à-vis de la Chine et dans quelques années ce sera la même chose par rapport à tous les autres pays. Nous avons maintenant un déficit dans nos échanges commerciaux avec l'Europe. En fait, nous enregistrons un surplus seulement vis-à-vis des États-Unis. Vous reconnaîtrez qu'il y a certainement autre chose, à part ce que vous avez dit? Collectivement, la richesse est en train de passer de l'Ouest vers l'Est, et le Canada, qui exporte essentiellement des produits fondés sur les ressources naturelles, va en souffrir.

Dr. Huenemann: I agree with you. My first thrust was simply to say that as we look at the question of who trades with whom and who has surpluses and who has deficits and where that is all going, we have to avoid being protectionist. I fight constantly against people who think the answer to trade imbalances is to be protectionist. That is not the answer. At the same time by all means let us be as competitive as we can be in exporting to the world and let us do the strategic things that we need to do to shift from simply being an exporter of wood, pulp, wheat and fertilizers to being an exporter of very serious telecommunications, telephone switching equipment and the like. That is an important change and a desirable change.

It is good that governments talk about needing to get into high-tech. That awareness is good. At the end of the day what is going to make us successful is not that kind of sloganeering, but serious investment in the kinds of resources that we need to invest in and particularly in education.

If I can be personal about this, my son is gainfully employed because he works for an outfit called Northern Telecom. That is because he got very good training at UBC in computer sciences. It is that long-term investment and that strategic thinking that will drive the exports of the future. I am all in favour of doing all these things.

I did not mean to suggest that that was not an important issue or that we do not have to think about it. We do. The solution is not to pull in upon ourselves and be protectionist and say that we have to stop buying Chinese running shoes. That is very much the wrong answer.

Senator De Bané: What are we going to do to stop the slide of our deficit with those countries, whether it is the classical countries, like Japan, Singapore and the Four Tigers, or the emerging countries, like Bangladesh, China or the Philippines?

Dr. Huenemann: There are two parts to that. This slide shows the situation from country to country, and I referred to that when I said my running shoes used to come from South Korea but now come from China. I tell my Chinese colleagues not to get very comfortable, because 10 years from now my running shoes are going to come from Vietnam, Bangladesh or the Philippines. They are riding the crest only temporarily too. In a sense that is part of what is happening and that is their headache. Whether we buy our running shoes from the Philippines, China or North Korea, it is an import in any event. In that sense the pattern is not changing from our point of view.

What is true, and this is part of the Northern Telecom story as well and goes back to a point Senator Austin was making this morning, is that trade used to follow the flag but now trade follows investment. A very significant part of the reason that

M. Huenemann: Je suis d'accord avec vous. Mon premier commentaire portait simplement sur le fait que, quand on regarde qui commerce avec qui, qui enregistre un surplus et qui est en déficit, et quand on examine l'évolution de la situation, il faut éviter de se montrer protectionniste. Je me bats constamment contre les gens qui pensent que la réponse aux déséquilibres dans les échanges commerciaux, c'est le protectionnisme. Ce n'est pas la solution. En même temps, il faut certainement être aussi concurrentiels que possible dans nos exportations et prendre les mesures stratégiques nécessaires pour ne plus être simplement un pays exportateur de bois, de pâte à papier, de blé et d'engrais, pour commencer à exporter des produits de télécommunications, par exemple de l'équipement de commutation téléphonique. C'est un changement important et souhaitable.

Il est bon que les gouvernements parlent de la nécessité de nous lancer dans la haute technologie. Il est bon qu'ils soient conscients de ce fait. En définitive, ce qui va faire notre succès, ce ne sont pas les slogans de toutes sortes, mais les investissements sérieux dans le genre de ressources qui comptent, et en particulier dans l'éducation.

Si je peux me permettre un commentaire personnel, mon fils occupe un emploi bien payé parce qu'il travaille pour une compagnie appelée Northern Telecom, grâce à l'excellente formation en informatique qu'il a reçue à UBC. C'est ce genre d'investissement à long terme, ce genre de réflexion stratégique qui va alimenter nos exportations futures. J'espère que nous allons faire tout ce qu'il faut faire.

Je ne voulais pas laisser entendre que ce n'était pas important ou qu'il ne fallait pas y penser. Il le faut. Mais la solution, ce n'est pas de nous refermer sur nous-mêmes et de nous montrer protectionnistes en disant par exemple qu'il faut arrêter d'acheter des chaussures de course chinoises. Ce n'est pas du tout la bonne réponse.

Le sénateur De Bané: Qu'est-ce que nous pouvons faire pour empêcher notre déficit de s'aggraver vis-à-vis de ces pays-là, qu'il s'agisse des pays classiques comme le Japon, Singapour et les Quatre Tigres ou des nouveaux concurrents comme le Bangladesh, la Chine ou les Philippines?

M. Huenemann: Il y a deux volets à cela. La diapositive que voici montre la situation dans les différents pays; c'est à cela que je faisais allusion quand j'ai dit que mes chaussures de course venaient autrefois de la Corée du Sud et qu'elles viennent aujourd'hui de la Chine. Je dis à mes collègues chinois de ne pas trop se reposer sur leurs lauriers, parce que dans 10 ans, ces chaussures vont venir du Viêtnam, du Bangladesh ou des Philippines. Les Chinois ne seront pas au sommet de la vague indéfiniment eux non plus. En un sens, c'est un peu ce qui se passe déjà et c'est ce qui leur donne des maux de tête. Que nous achetions nos chaussures de course des Philippines, de la Chine ou de la Corée du Nord, c'est de toute façon une importation pour nous. En ce sens, il n'y a rien qui change de notre point de vue.

Ce qui est vrai — et c'est également vrai pour Northern Telecom et cela nous ramène à ce que le sénateur Austin a dit ce matin —, c'est que le commerce suivait autrefois le drapeau, mais qu'il suit aujourd'hui l'investissement. Si Northern Telecom vend

Northern Telecom sells a lot to China is that Northern Telecom makes stuff in China and has been willing to make that commitment. It has a very sophisticated chip factory outside Shanghai that I went to see in November. Increasingly, it is hard to say who trades with whom. Northern Telecom south of the border pretends to be American with considerable success, because it is not at all obvious which country one of the multinationals belongs to. In that sense the old idea that we could actually tell who traded with whom is already becoming obscure, but we will stay on top of that, if we are agile.

I have to give enormously high marks to Capilano College for what they are doing in this regard. I wish the University of Victoria were half as agile and half as imaginative in what it is doing. Canada needs that kind of agility and capacity to shift and capacity to say it is necessary to train. People should not be studying Mandarin. I have spent my life studying it and it is important to me, but we have all kinds of Canadians who can speak Chinese. We need to be putting our young people into programs in Bahasa Indonesian, Thai and Tagalog. That is what Capilano College is doing so successfully, and they really deserve praise for that.

I am an optimist. We will stay agile and we will continue to find niches and we will continue to have our success stories, but not by going to sleep and not by taking anything for granted.

Senator Perrault: Mr. Chairman, many of these speakers who have given testimony during our hearings have emphasized the need to learn more about the languages, culture and history of those nations in the Pacific Rim. We have heard stories of harassed businessmen from Toronto and Vancouver who have gone to Indonesia and hoped to put a deal together in 48 hours and have come back totally defeated and devastated. The Asia Pacific Management Cooperative Program is in my region. I have never seen a program where its participants have greater enthusiasm for what they are doing and optimism about the future. It is most heartening to see these people in operation.

I had an opportunity to meet with some of the young people in the program. Their individual enthusiasm and commitment was startling to a jaded old politician. They are learning all of the languages of the Rim. They come from every part of our country, as we have seen on the slide. This program needs further enhancement and support and perhaps the context should be brought to other parts of the country. Here are these young people, who have an opportunity to make a positive contribution to this nation. Most of their funding money comes from the private sector. They are not riding on the backs of governments. They have a choice of things they can do abroad, working for a private company in the Pacific Rim or working with the Canadian consulates or embassies down there.

I cannot express more support for a program than this one. Mr. Chairman, I hope the idea is carried to other parts of the country, because it fully meets the criteria that have been discussed here in recent days about the importance of the coming

beaucoup en Chine, c'est en grande partie parce que cette compagnie fabrique des produits là-bas, parce qu'elle était prête à prendre cet engagement. Elle a une usine de microplaquettes ultramoderne en périphérie de Shanghai; je suis allé la visiter au mois de novembre. Il est de plus en plus difficile de savoir qui commerce avec qui. Au sud de la frontière, Northern Telecom prétend être une compagnie américaine, avec beaucoup de succès d'ailleurs, parce qu'il est très difficile de dire à quel pays appartient une multinationale. En ce sens, la vieille idée selon laquelle on pouvait facilement dire qui commerce avec qui est déjà en train de disparaître, mais si nous réagissons assez rapidement, nous allons réussir à nous maintenir à flot.

Je dois dire que le collège Capilano mérite des notes exceptionnelles pour ce qu'il fait à cet égard. J'aimerais bien que l'Université de Victoria ait la moitié de cette souplesse et de cette imagination. Le Canada a besoin de ce genre de flexibilité, et de cette capacité de changer et de dire qu'il faut faire de la formation. Les gens ne devraient pas étudier le mandarin. J'ai passé ma vie à l'étudier et c'est important pour moi, mais nous avons de nombreux Canadiens qui parlent chinois. Ce qu'il faut, c'est enseigner à nos jeunes l'indonésien, le thaï et le tagal. C'est ce que le collège Capilano fait avec beaucoup de succès, et il mérite des félicitations à cet égard.

Je suis optimiste. Nous allons rester souples, et nous allons continuer de trouver des créneaux et de connaître nos propres succès, mais il ne faut pas nous endormir sur nos lauriers ni tenir quoi que ce soit pour acquis.

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, bon nombre des témoins que nous avons entendus ces derniers temps ont insisté sur la nécessité d'en apprendre davantage sur les langues, la culture et l'histoire de ces pays de la ceinture du Pacifique. Nous avons entendu toutes sortes d'histoires sur des gens d'affaires pressés de Toronto et de Vancouver qui se sont rendus en Indonésie en espérant conclure une transaction en 48 heures et qui en sont revenus extrêmement déçus et désabusés. Le programme du collège Capilano est offert dans ma région. Je n'ai jamais vu de programme qui suscite autant d'enthousiasme et d'optimisme. C'est très réconfortant de voir ces gens-là à l'oeuvre.

J'ai eu l'occasion de rencontrer quelques-uns des jeunes qui ont participé au programme. Leur enthousiasme et leur engagement personnel étaient fascinants pour un vieux politicien blasé comme moi. Ils apprennent toutes les langues de la région. Ils viennent de tous les coins de notre pays, comme nous l'avons vu sur la diapositive. Il faut appuyer ce programme encore plus et peut-être exporter l'idée ailleurs au pays. Il y a ici des jeunes gens qui ont l'occasion d'apporter une contribution positive à notre pays. La majeure partie du financement dont le programme dispose vient du secteur privé. Il ne dépend pas des gouvernements. Ces jeunes peuvent faire toutes sortes de choses à l'étranger; ils peuvent travailler pour l'entreprise privée, ou dans les consulats et les ambassades du Canada dans les pays de la ceinture du Pacifique.

C'est un programme que j'appuie sans réserve. Monsieur le président, j'espère que l'idée se répandra dans d'autres régions du pays parce qu'elle répond tout à fait aux critères dont nous avons parlé ici ces jours derniers au sujet de l'importance, pour notre

competitiveness by having people who know the language and the culture. I cannot endorse it more highly.

Senator Corbin: I have not asked many questions, because this whole three-day exercise has been very much a learning experience for me. We have been fortunate in the quality of witnesses and certainly in their enriching testimony. Nevertheless, I think we have unduly focused — and we might have an opportunity to get out of that in future meetings back in Ottawa or elsewhere — on the potential for the Canada-China segment of trade and relations generally.

A comment made by Dr. Paul Lin this morning caught my attention and I want to put the question to Dr. Huenemann. He alluded to the resurgence of the old Silk Road and he emphatically said that that road goes through the Middle East, the Balkans and back to Europe. We have not touched at all on Europe as a concurrent competitor in this rich potential Northeast Asian market.

According to some figures I pulled out of Senator Austin's report this morning, the European Union currently enjoys some 14.4 per cent of world trade with China. The United States is slightly above that, at around 14.5 per cent. Japan has 20 per cent. That is 50 per cent of world trade among those three blocs. Canada has a very small wedge of the pie. Canada has lost and continues to lose market shares in the European bloc as a result of their getting together, and it is a natural phenomenon that they are protecting their own home front. I suspect that as willing as we are and as open as we are to the potential offered to us by these new Pacific opportunities, being good people, not overly aggressive, we will in the short run be overwhelmed by the initiatives on the European front.

Would you care to comment, if you have had an opportunity to look into this matter?

Dr. Huenemann: I will try to answer that at several levels. One is that, for me, although I have devoted my life to the study of Asia and primarily China, I have never thought that Asia is more important than Europe. We specialize because we have to become knowledgeable. I have never thought that being actively involved in Asia is in any way a denial of the importance of Europe, the United States, Latin America or the Middle East. I have always been a bit uneasy about enthusiasm for the Asia Pacific. What we ought to be enthusiastic about is the world. It is a wonderful place and it is highly complex and it is a measure of that that I spent my honeymoon in Europe, hiking in the Austrian Alps. For me it has never been an exclusive thing. Arguing that we should pay attention to Asia, I have never meant to say that we should pay less attention to anybody else. I have never felt that way. I suspect that my colleagues would share that feeling.

compétitivité future, d'avoir des gens qui connaissent la langue et la culture des autres pays. C'est donc un programme que j'appuie de tout cœur.

Le sénateur Corbin: Je n'ai pas posé beaucoup de questions jusqu'ici parce que j'ai surtout appris des choses au cours des trois derniers jours. Nous avons eu la chance d'entendre des témoins de grande qualité, qui nous ont présenté des témoignages très enrichissants. Je pense cependant que nous nous sommes attachés un peu trop — mais nous aurons peut-être l'occasion de rétablir l'équilibre au cours de nos séances futures à Ottawa ou ailleurs — au potentiel du commerce entre le Canada et la Chine et des relations en général entre nos deux pays.

M. Paul Lin a fait ce matin un commentaire qui a attiré mon attention; j'aimerais poser une question à M. Huenemann à ce sujet. M. Lin a parlé de la renaissance de l'ancienne route de la soie, en insistant sur le fait qu'elle passe par le Moyen-Orient, les Balkans et l'Europe. Mais nous n'avons pas du tout parlé de la concurrence que nous livre l'Europe sur le riche marché potentiel du Nord-Est asiatique.

D'après des chiffres que j'ai trouvés dans le rapport que le sénateur Austin nous a présenté ce matin, l'Union européenne assure actuellement environ 14,4 p. 100 des échanges commerciaux mondiaux avec la Chine. Les États-Unis ont un pourcentage un peu supérieur, aux alentours de 14,5 p. 100. Et pour le Japon, c'est 20 p. 100. Ces trois blocs comptent donc pour 50 p. 100 du commerce mondial avec la Chine. Le Canada a une toute petite part du gâteau. Il a perdu et continue de perdre certains marchés en Europe par suite de l'unification européenne. Il est d'ailleurs bien naturel que les Européens se protègent entre eux. Et je suppose que, malgré toute notre bonne volonté et toute notre ouverture vis-à-vis du potentiel que ces nouveaux débouchés dans le Pacifique représentent pour nous, nous allons à court terme être devancés par les Européens parce que nous sommes des gens accommodants, et pas très agressifs.

Pourriez-vous me dire ce que vous en pensez, si vous avez eu l'occasion d'examiner cette question?

M. Huenemann: Je vais essayer de vous répondre à plusieurs niveaux. Premièrement, à mon avis, même si j'ai consacré toute ma vie à l'étude de l'Asie et surtout de la Chine, je n'ai jamais considéré que l'Asie était plus importante que l'Europe. Nous nous spécialisons parce que nous devons approfondir nos connaissances. Mais je n'ai jamais pensé que si nous nous intéressions activement à l'Asie, cela diminuerait l'importance de l'Europe, des États-Unis, de l'Amérique latine ou du Moyen-Orient. J'ai toujours été un peu embarrassé par l'enthousiasme que suscite actuellement l'Asie-Pacifique. Ce qui devrait nous enthousiasmer, c'est le monde entier. C'est un endroit merveilleux et très complexe, et c'est d'ailleurs pour cela que j'ai passé ma lune de miel en Europe, à faire de la randonnée dans les Alpes autrichiennes. Personnellement, mon intérêt pour l'Asie n'a jamais été exclusif. Quand j'ai dit que nous devrions nous intéresser à l'Asie, je n'ai jamais voulu laisser entendre que nous devrions nous désintéresser des autres régions du monde. Je ne l'ai jamais pensé. Et je crois que mes collègues seraient du même avis.

In terms of where we are likely to succeed more or less, especially in competition with the Europeans, I must say that the European Union, by coming together, does make itself stronger. There is no question about that. As a stronger economy, a collective economy will be more successful around the world, including Asia, than it would have been had it stayed fragmented. That is bound to happen. More power to them, in a way, I say. Good for them. Certainly, as I look at activities in China, that is what is occurring. I taught three summers ago at a university in Shanghai; right across the street a large, fancy new building was going up, which was the German Institute Management Training School. They had a whole lot more money than our little CIDA project that was going into the University of Shanghai. In many cases they will succeed. I take your point.

On the other hand, if the United States has 20 per cent and we are one-tenth that large, then 2 per cent is a reasonable achievement. It is the thin wedge of the pie, but considering who we are and how big we are it is not a bad achievement. What we must do is work on making it grow and work on making it successful.

Everyone has to pay attention to Asia because it is where so much of the economic growth of the next couple of decades is going to be; but that does not mean we should ignore Europe or any other place. It does not mean we should not be well aware that they are going to compete with us. The very success of the European Union ought to make us think long and hard about the importance of keeping Canada as a single economic entity. I worry very much about a Canada that fragments. We would pay an enormous price in many, many ways, and I, for one, would be very sad to see that happen. As Europe is busy trying to overcome its differences and trying to join together, for us to be marching steadfastly in the opposite direction strikes me as being not a very wise thing. Our parade is headed in the wrong direction. There is that side of the issue as well. That does, in very direct ways, affect our capacity to invest in Asia. People say, "Are you stable? Are you going to be in for the long haul?" For Asians that means three decades, four decades, five decades. It does not mean six months or a year. They look at such things as whether we have a long-term prospect of stability and growth.

Senator Corbin: The Europeans are asking the same question.

Dr. Huenemann: Yes. I am not sure I answered any of your questions.

Dr. MacLeod: It is a very interesting response and the truth of the matter is it is a very sad story. Canada's trade is pathetically small if Japan is taken out of the picture. We are very small, almost insignificant players in the region, and that is the macro-level reality of the situation. Europeans have much more presence. If we take our trade with Japan out of the mix we are not really players at all.

Quant à savoir où nous avons le plus de chances de réussir, surtout en concurrence avec les Européens, je dois dire que l'Union européenne, en rassemblant tous ces pays, les a rendus plus forts. Cela ne fait aucun doute. Une économie collective, et donc plus forte, aura inévitablement plus de succès dans le monde entier, y compris en Asie, que plusieurs économies nationales distinctes. C'est inévitable. En un sens, cela leur donne plus de pouvoir. Tant mieux pour eux. C'est certainement ce qui se passe dans le cas de la Chine. J'ai donné un cours il y a trois étés à l'Université de Shanghai; de l'autre côté de la rue, on était en train de construire un gros immeuble moderne: une école de gestion allemande. Les Allemands ont beaucoup plus d'argent que nous ne pouvions en consacrer à l'Université de Shanghai dans le cadre de notre petit projet de l'ACDI. Dans bien des cas, ils vont réussir. Je comprends ce que vous voulez dire.

Mais d'un autre côté, si les États-Unis occupent 20 p. 100 du marché et que nous arrivons au dixième de ces 20 p. 100, soit 2 p. 100, c'est déjà raisonnable. C'est une petite part du gâteau, mais compte tenu de ce que nous sommes et de la taille de notre pays, ce n'est pas si mal. Ce qu'il faut faire maintenant, c'est améliorer la situation et travailler pour réussir dans les domaines que nous occupons déjà.

Tout le monde doit s'intéresser à l'Asie parce que c'est là que va se produire la croissance économique au cours des prochaines décennies; mais cela ne veut pas dire que nous devons négliger l'Europe ou les autres régions. Cela ne veut pas dire non plus que nous devons faire semblant d'ignorer que les Européens vont nous faire concurrence. Le succès même de l'Union européenne devrait nous faire réfléchir sérieusement à la nécessité de maintenir l'unité économique du Canada. Je m'inquiète beaucoup de la possibilité d'une fragmentation du Canada. Le prix à payer serait énorme à bien des égards et personnellement, je serais très triste que cela se produise. Au moment même où l'Europe s'affaire à surmonter ses divergences et à se regrouper, il ne me semble pas très sage de nous diriger résolument dans la direction opposée. Nous ramons à contre-courant. Il faut aussi tenir compte de cet aspect-là de la question. Cette question influe très directement sur notre capacité d'investir en Asie. Les gens nous demandent si nous offrons une certaine stabilité et si nous sommes là pour durer. Pour les Asiatiques, cela veut dire 30, 40 ou 50 ans, pas six mois ou un an. Ces gens-là examinent par exemple nos perspectives de stabilité et de croissance à long terme.

Le sénateur Corbin: Les Européens posent la même question.

M. Huenemann: Oui. Je ne suis pas sûr d'avoir répondu à vos questions.

M. MacLeod: Votre réponse est très intéressante et la vérité, c'est que la situation est désolante. Les échanges commerciaux du Canada sont extrêmement restreints si on ne tient pas compte du Japon. Nous sommes un tout petit intervenant dans la région, presque insignifiant, et c'est la réalité de la situation au niveau macro-économique. Les Européens sont beaucoup plus présents. Si on soustrait nos échanges avec le Japon, nous ne sommes pas vraiment là du tout.

One reason that the Europeans might have an advantage is that they were colonial powers in Asia, so they have a longer history there. That is often a negative, however, as most countries do not like their original colonial masters, so there could be an advantage there for us. Europeans have brands. That is the key that the Europeans have that we do not. They sell things that are branded, like Cognac. We do not sell trees that are branded or wheat that is branded. That is why Canada needs to get its voice together and actually project an image of Canadian products and brand-labels. Brands are extremely important in Asia, and Europe has had brands long ahead of us.

The third thing that we should think about in terms of our success in Asia is that many European economies are not based on exporting goods directly out of the home economy. They are really based on running services around the world. A classic example is Nestlé, which really sells very little chocolate out of Switzerland, but draws a lot of wealth back to Switzerland because its corporate headquarters are there. One thing that Canada should do, and we are trying to do it, is to get involved with the Asian boom. That does not necessarily mean selling timber to Japan, which we do in the hundreds of millions of dollars; it means, for example, brokering between the Taiwanese and Singaporeans and taking advantage of the boom that is going on in the region in order to sell Canadian services into the region and sell the quality of Canadian services and Canadian knowledge.

The European model in many ways is to make money off other people's activities. Canada has not done that as much as it could. That is a good niche for us to compete with the Europeans on.

The Chairman: We talk about what Canada should be doing. Let us start off by saying that what we are really talking about in this context is Canada minus the time and attention we give to our economic relationship with the United States. We are talking about 20 per cent of the Canadian foreign activity.

Let me proceed in an anecdotal manner. I was talking with an ambassador from a major South American country not so long ago and he said, "Canada and my country are natural allies. You should be giving us more attention." I was in Cape Town, South Africa, in November and I heard exactly the same story. "You Canadians have a lot of experience in mining and transportation; you should be giving us more attention." We also heard that in Europe.

I came to the conclusion that once you take out the time and attention we give to our American activity we are expected to do an awful lot with what is left. There seem to be more demands or opportunities than we have hands to meet. That is an observation that may not be very sophisticated, but it may be accurate.

Si les Européens sont avantagés, c'est peut-être en partie parce qu'ils ont eu des colonies en Asie; ils sont donc là-bas depuis plus longtemps que nous. Mais c'est souvent aussi un inconvénient, puisque beaucoup de pays n'aiment pas leurs anciens maîtres coloniaux; cela pourrait donc représenter un avantage pour nous. Il y a aussi le fait que les Européens ont des produits de marque. C'est un de leurs principaux atouts par rapport à nous. Ils vendent des produits de marque comme le cognac. Nous ne vendons pas des arbres ou du blé de marque. C'est pourquoi le Canada doit rester uni et promouvoir l'image des produits canadiens et des marques canadiennes. Les produits de marque sont extrêmement importants en Asie, et l'Europe en a depuis bien plus longtemps que nous.

La troisième chose à laquelle nous devrions réfléchir si nous voulons réussir en Asie, c'est le fait que beaucoup d'économies européennes ne sont pas fondées sur l'exportation directe de produits à l'extérieur de l'économie nationale, mais sur les services qu'elles offrent dans le monde entier. La compagnie Nestlé en est un exemple classique; elle vend en réalité très peu de chocolat à l'extérieur de la Suisse, mais elle attire beaucoup de richesse en Suisse parce que c'est là que se trouve son siège social. Une des choses que le Canada devrait faire, et que nous essayons de faire, c'est de participer au boom économique en Asie. Cela ne veut pas nécessairement dire que nous devons vendre du bois au Japon, ce que nous faisons déjà à raison de plusieurs centaines de millions de dollars; cela veut dire par exemple que nous pourrions faire office d'intermédiaire entre les gens de Taïwan et ceux de Singapour, et profiter du boom qui se produit dans cette région pour y vendre des services canadiens, et pour y promouvoir la qualité des services et du savoir-faire canadiens.

À bien des égards, le modèle européen consiste à faire de l'argent grâce aux activités des autres. Le Canada ne l'a pas fait autant qu'il aurait pu. C'est un bon créneau pour faire concurrence aux Européens.

Le président: Nous parlons de ce que le Canada devrait faire. Mais nous devrions commencer par dire que ce dont il est vraiment question ici, c'est de ce qui nous reste quand on retranche le temps et l'attention que nous consacrons à nos relations économiques avec les États-Unis. Il est donc question d'environ 20 p. 100 de l'activité du Canada à l'étranger.

Permettez-moi de vous conter une anecdote. J'ai rencontré l'ambassadeur d'un important pays d'Amérique du Sud il n'y a pas très longtemps et il m'a dit: «Le Canada et mon pays sont des alliés naturels. Vous devriez nous accorder plus d'attention.» Et en novembre, je suis allé à Cape Town, en Afrique du Sud, et j'ai entendu exactement la même histoire: «Vous, les Canadiens, vous avez beaucoup d'expérience dans le domaine des mines et des transports; vous devriez nous accorder plus d'attention.» Nous avons aussi entendu la même chose en Europe.

J'en suis arrivé à la conclusion qu'une fois qu'on retranche le temps et l'attention que nous consacrons à nos rapports avec les Américains, tout le monde s'attend à ce qu'on fasse beaucoup avec ce qui reste. La demande, ou les débouchés, semblent dépasser ce que nous pouvons offrir. C'est une observation peut-être un peu simpliste, mais je crois qu'elle est exacte.

Senator Corbin: If I may be allowed more of a comment than a question, although it may solicit a response, you talked about Russia and the frightening situation there, the post-World War I syndrome in terms of Germany. I am not sure that as Canadians we can do much more than we are doing now considering our involvement on many other fronts. I wonder if you have not slightly displaced the problem. I look at the crisis in Russia as one of internal leadership more than anything else, beginning with the top. That is what is scary, and unless you ride in there on a white horse and start putting some order to things, not much is going to happen. How do you see that political situation evolving? Is there any hope in the coming years?

Professor Meyer: Are we overlooking Russia as a role of regional security in dealing with China and Asia? The main problem in Russia is domestic and the main solution will have to be what happens there. There is a mind-set that these are people who are used to being a part of a powerful country. I have heard Russians at conferences talking about Asia Pacific issues and saying that Papua New Guinea was put into APEC ahead of Russia. They understand well the significance and symbolism of that. They are a very minor player in the economic relations of the Asia Pacific region. I do not know if that necessarily means that they should be excluded from this body because of the negative symbolic implications and impact on them.

As far as security relations are concerned, their military was probably always exaggerated. Even when the USSR still existed they had enormous problems between the officers, who were Russian, and the troops, who were often from Central Asia. They had problems in training and maintenance. Their military strength even in the past was exaggerated. Certainly it has greatly deteriorated since the USSR fell apart.

On the other hand they are selling arms and making some military technology available to China. In that regard they are still important in the Asia Pacific region, because that has implications that go beyond what they, themselves, can do.

The Chairman: Professor, you are the second person to draw to the attention of the committee, at these meetings in Vancouver, the whole question of Russia's maritime province and the Vladivostok area. It is a new facet of the topic for me. Can you tell us, in a nutshell, how important, economically, that may be? I am not talking about the symbolic impact of exclusion from APEC, which might be very great. How important, economically, is that part of Russia either to Russia or to the Asia Pacific area?

Professor Meyer: In the past there were highly subsidized trade flows between Vladivostok and other parts of the USSR because of the very great distances involved. I am not an

Le sénateur Corbin: Si vous me permettez de faire un commentaire plutôt que de poser une question, même s'il appellera peut-être une réponse, vous avez parlé de la Russie et de la situation inquiétante là-bas en faisant une comparaison avec ce qui s'est passé en Allemagne après la Première Guerre mondiale. Je ne suis pas certain que nous puissions en faire beaucoup plus que ce que nous faisons actuellement là-bas étant donné nos engagements sur beaucoup d'autres fronts. Je me demande si vous n'avez pas légèrement déplacé le problème. À mon avis, la crise en Russie est surtout une crise de leadership interne, à commencer par les plus hauts échelons. C'est ce qui est inquiétant, et à moins d'arriver là-bas sur un cheval blanc et d'essayer de remettre un peu d'ordre, nous ne pourrons pas faire grand-chose. Comment voyez-vous l'évolution de la situation politique là-bas? Y a-t-il de l'espoir pour les années qui viennent?

Mme Meyer: Est-ce que nous négligeons le rôle de la Russie dans la sécurité de la région en nous intéressant à la Chine et à l'Asie? Le problème de la Russie est surtout intérieur, et la solution doit venir d'abord de l'intérieur. Les gens de là-bas se disent qu'ils ont déjà appartenu à une grande puissance. J'ai entendu des Russes, pendant des conférences au sujet de l'Asie-Pacifique, se plaindre que la Papouasie et la Nouvelle-Guinée ont été invitées à devenir membres de l'APEC avant la Russie. Ils saisissent bien l'importance et le symbolisme de la chose. Ce sont des intervenants très mineurs dans l'activité économique de la région de l'Asie-Pacifique. Mais je ne crois pas qu'il faudrait nécessairement les exclure de l'APEC, à cause des implications symboliques négatives que cela pourrait avoir et des conséquences que cela aurait pour eux.

En ce qui concerne les questions de sécurité, la puissance militaire russe a probablement toujours été exagérée. Même à l'époque de l'URSS, il y avait d'énormes problèmes entre les officiers, qui étaient russes, et les soldats, qui venaient souvent de l'Asie centrale. Il y avait des problèmes de formation et d'entretien. La puissance militaire russe était surestimée même dans le passé, et elle s'est certainement beaucoup détériorée depuis la chute de l'URSS.

D'un autre côté, les Russes vendent des armes et de la technologie militaire à la Chine. À cet égard, ils ont encore de l'importance dans la région de l'Asie-Pacifique parce que ces activités ont des répercussions qui vont au-delà de ce qu'ils peuvent faire eux-mêmes.

Le président: Vous êtes la deuxième personne, depuis le début de nos séances à Vancouver, à attirer l'attention du comité sur toute la question de la zone d'influence maritime de la Russie et de la région de Vladivostok. C'est un aspect de la question que je ne connaissais pas. Pouvez-vous nous dire en un mot quelle importance cela peut avoir sur le plan économique? Je ne veux pas parler de l'effet symbolique qui pourrait se faire sentir très nettement si les Russes sont exclus de l'APEC. Je veux savoir quelle est l'importance de cette région de la Russie, sur le plan économique, pour la Russie elle-même et pour la région de l'Asie-Pacifique?

Mme Meyer: Dans le passé, les échanges commerciaux entre Vladivostok et les autres régions de l'URSS étaient lourdement subventionnés à cause de l'éloignement. Je ne suis pas économis-

economist, but my understanding is that these flows were not rational in any economic or market sense, but they were subsidized. There is less and less money for that purpose within Russia. Vladivostok is being forced to develop economic, political and other ties with its neighbours in the Asia Pacific region. In percentage terms it is still a very small player. I am not sure I would even believe any published statistics, because I have been told by economists who are studying it up close that there is a great deal more economic activity going on than is reflected in the statistics. That is because, for taxes, people do not want to report it, and it involves what is called the Russian Mafia. I am told the trade flows are under-reported. It is still a very small player.

The Chairman: What about the natural resources of the area: wood, coal, and hydroelectric possibilities.

Professor Meyer: There are natural resources. One of the problems, not necessarily on the Pacific Coast but in Eastern Siberia, is that there is a very poor social and physical infrastructure. There are foreign companies interested in them, but they are not going to be all that easy to exploit.

The Chairman: Thank you for commenting on that aspect, because it really is new, at least for me.

Senator Andreychuk: Starting Monday, Senator Perrault and I will be sitting on another committee and we will have a chance to get into Dr. MacLeod's area, so I will leave that to that committee.

You are saying that, although Canada is a global player, the bulk of its activity is skewed to the United States with the rest of it being spread thin. You have made the point that we cannot exclude ourselves. The Chairman went on to say that we have had invitations from everywhere. We have heard from businesses that, while the invitations are there, the impediments quickly follow if the invitations are taken up. What can Canada do differently? What should it be doing differently? Is it simply a matter of being more consistent and more patient for the rewards to come? Do we simply continue as business and as government to plod on and to do the best we can and find our niche markets?

One thing that is notable, and which seems to be coming through as a threat from so many sources — business people, academics and government officials at all levels — is that the system of educating young Canadians has to change. There seems to have been a great emphasis on education. Would you agree that that is where the emphasis can be made differently and should be made differently?

Professor Meyer: This is something that I just began to think about yesterday so my thoughts are not very well developed, but I was wondering what could be done so that our immigrants from Asia could be more helpful to other Canadians who wish to do business in the Asia Pacific region. Certainly we have those two

te, mais il me semble que ces échanges n'étaient absolument pas logiques du point de vue économique ou commercial, mais ils étaient subventionnés. Or, il y a de moins en moins d'argent pour ce genre de choses en Russie. Vladivostok est maintenant forcée de développer des liens économiques, politiques et autres avec ses voisins de l'Asie-Pacifique. En termes de pourcentages, son importance est encore très restreinte. Je ne suis même pas certaine de pouvoir croire les statistiques publiées à ce sujet-là parce que certains économistes qui étudient la question de près m'ont dit que ces statistiques étaient loin de refléter toute l'activité économique dans la région. C'est parce que les gens ne veulent pas tout déclarer, à cause de l'impôt, et c'est aussi lié à ce qu'on appelle la mafia russe. On me dit que l'activité commerciale n'est pas toujours déclarée, mais c'est quand même encore très restreint.

Le président: Et qu'en est-il des ressources naturelles de la région: le bois, le charbon et l'énergie hydroélectrique?

Mme Meyer: Il y a des ressources naturelles. Un des problèmes, pas nécessairement sur la côte du Pacifique, mais en tout cas dans l'est de la Sibérie, c'est que l'infrastructure sociale et matérielle laisse beaucoup à désirer. Il y a des compagnies étrangères qui s'intéressent à ces ressources, mais il ne sera vraiment pas facile de les exploiter.

Le président: Je vous remercie de nous avoir parlé de cet aspect de la question parce que c'est tout nouveau, du moins pour moi.

Le sénateur Andreychuk: À partir de lundi, le sénateur Perrault et moi allons siéger à un autre comité. Nous aurons la chance de voir de quoi parle M. MacLeod; je vais donc laisser cela à l'autre comité.

Vous dites que, même si le Canada est présent sur la scène mondiale, le gros de ses échanges se fait avec les États-Unis, les autres régions se partageant les miettes qui restent. Vous avez dit que nous ne pouvions pas nous isoler. Et le président a fait remarquer ensuite que nous avions des offres de partout. Nous avons toutefois entendu des gens d'affaires dire que, même si nous recevons des offres, les obstacles suivent de près quand nous les acceptons. Qu'est-ce que le Canada pourrait faire différemment? Qu'est-ce que nous devrions faire différemment? Est-ce qu'il s'agit simplement d'être plus constants et plus patients, et d'attendre les récompenses? Est-ce que nos gens d'affaires et nos gouvernements doivent se contenter de persévéérer et de faire de leur mieux pour trouver les créneaux qui nous conviennent?

Il y a une chose qui est remarquable, et qui semble être perçue comme une menace dans bien des milieux — dans le monde des affaires, les milieux universitaires et la fonction publique, à tous les niveaux: c'est que le système d'éducation des jeunes Canadiens doit changer. Tout le monde semble insister beaucoup sur l'éducation. Êtes-vous d'accord pour dire que c'est dans ce domaine-là que nous pouvons et que nous devons faire les choses différemment?

Mme Meyer: Je viens de commencer à réfléchir à cette question hier; je n'ai donc pas encore d'opinion bien arrêtée, mais je me suis demandé ce que nous pourrions faire pour que nos immigrants asiatiques puissent aider davantage les autres Canadiens qui veulent faire des affaires dans la région de

groups here, but the question is, how much do they interact and how much help do the Asian immigrants really provide to small and medium-sized Canadian enterprises who want to become more active there. Right now there probably is very little interaction.

One thought I have, which is very early in my thinking and I have not developed it much, is that maybe some mechanism can be established to encourage this kind of interaction. What would I do if I wished to start to trade in Vietnam and I was in a Canadian business and had no personal relations there, but I knew there were people from there here? I could think of some ways in which one could build important personal relations with the community here by doing things that they would find valuable, such as offering tutoring in English. After developing some real trust and friendship, one could then take advantage of that to deal with their relatives or contacts in their home country.

I have not thought through this very much and I think someone could come up with a more practical variant of this kind of thinking.

The Chairman: Honourable Senators, our witnesses have been generous with their thoughts and their time; I know that you will want me to express to them, on behalf of the committee, our great appreciation.

Honourable senators, we have had three splendid days here. We will have to assess all we have learned and draw some conclusions. We will adjourn to the call of the Chair.

The committee adjourned.

l'Asie-Pacifique. Bien sûr, nous avons les deux groupes qui sont ici, mais il faut se demander dans quelle mesure il y a véritablement des interactions et quelle aide les immigrants asiatiques fournissent réellement aux petites et moyennes entreprises canadiennes qui veulent s'implanter là-bas. Pour le moment, il y a probablement très peu d'interactions.

J'en suis encore aux toutes premières étapes de ma réflexion et je n'ai donc pas d'idée très précise sur la question, mais je me suis dit qu'il serait possible d'établir un mécanisme pour encourager les interactions de ce genre. Qu'est-ce que je ferais si j'étais propriétaire d'une entreprise canadienne et que je voulais commerçer avec le Viêtnam, mais que je connaissais seulement des Vietnamiens établis au Canada? Il y aurait certainement moyen de nouer des liens personnels étroits avec la communauté vietnamienne d'ici en faisant des choses qui seraient utiles à ses membres, par exemple leur offrir des cours de langue privés. Après avoir bâti des liens solides de confiance et d'amitié avec ces gens, je pourrais partir de là pour nouer des contacts avec leurs parents ou leurs connaissances dans leur pays d'origine.

Je n'y a pas beaucoup réfléchi et je suis sûre que quelqu'un pourrait trouver une variante plus pratique de ce genre de solution.

Le président: Honorables sénateurs, nos témoins nous ont fait profiter très généreusement de leur temps et de leurs réflexions; je suis convaincu que vous voudrez que je leur exprime notre sincère reconnaissance au nom de tous les membres du comité.

Chers collègues, nous avons passé trois merveilleuses journées ici. Nous allons devoir digérer ce que nous avons appris et en tirer les conclusions qui s'imposent. La séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Morning meeting

As individuals:

Paul Lin, Professor, Chinese History, University of British Columbia;
Pitman Potter, Professor, Centre for Asian Legal Study, Faculty of Law, University of British Columbia;
Patrick Brown, journalist, CBC/Radio-Canada;

From the China-Canada Business Council:

The Honourable Jack Austin, Senator.

From the Vancouver Board of Trade:

Darcy Rezac, Managing Director;
John Hansen, Chief Economist.

Afternoon meeting

From the City of Vancouver:

Philip Owen, Mayor;
Sam Kuzmick, Director of Operations Support, Corporate Services Group;
Bob Thompson, Vice-Chair of the Vancouver Economic Development Commission, Principal of MTR Consultants Ltd.;
Captain Norman C. Stark, Chairman of the Greater Vancouver Gateway Council, President and CEO of the Vancouver Port Corporation and Member of the Vancouver Economic Development Commission;

Ralph W. Huenemann, Director, Centre for Asia-Pacific Initiatives, Victoria University;

Ms Peggy Falkenheim Meyer, Associate Professor and Graduate Chair, Department of Political Science, Simon Fraser University.

From the Asia-Pacific Management Cooperative Program, Capilano College:

Robert Bagshaw, Professor, Manager, Business Relations;

Scott MacLeod, Program Manager.

Séance de l'avant-midi

À titre individuel:

M. Paul Lin, professeur, histoire de la Chine, Université de la Colombie-Britannique;
M. Pitman Potter, professeur, Centre for Asian Legal Study, faculté de droit, Université de la Colombie-Britannique;
M. Patrick Brown, journaliste, CBC/Radio-Canada.

De la China-Canada Business Council:

L'honorable Jack Austin, sénateur;

De la Vancouver Board of Trade:

M. Darcy Rezac, directeur général;
M. John Hansen, économiste en chef.

Séance de l'après-midi

De la Ville de Vancouver:

M. Philip Owen, maire;
Sam Kuzmick, directeur des opérations, Groupe des services corporatifs;
M. Bob Thompson, vice-président, Commission du développement économique de Vancouver, directeur de MTR Consultants Ltd.;

Capitaine Norman C. Stark, président, Greater Vancouver Gateway Council; président, Société du port de Vancouver et membre de la Commission du développement économique de Vancouver;

M. Ralph W. Huenemann, directeur, Centre for Asia-Pacific Initiatives, Université de Victoria;

Mme Peggy Falkenheim Meyer, professeur associé et présidente des étudiants diplômés, département des sciences politiques, Université Simon Fraser.

De l'Asia-Pacific Management Cooperative Program, collège Capilano:

M. Robert Bagshaw, professeur et gestionnaire, relations d'affaires;

M. Scott MacLeod, gestionnaire de programme.

CAI
YC2
F41



Second Session
Thirty-fifth Parliament, 1996-97

Deuxième session de la
trente-cinquième législature, 1996-1997

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Tuesday, February 18, 1997

Issue No. 22

Eleventh meeting on:
The study on the growing importance of the
Asia Pacific region for Canada, with emphasis on
the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)
Conference to be held in Vancouver in the fall
of 1997, Canada's Year of Asia Pacific

WITNESS:
(See back cover)

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Le mardi 18 février 1997

Fascicule n° 22

Onzième réunion concernant:
L'étude de l'importance croissante pour le Canada de la
région Asie-Pacifique, en mettant l'accent sur la
prochaine Conférence pour la coopération économique en
Asie-Pacifique (APEC) qui aura lieu à Vancouver à
l'automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique



TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Pat Carney, P.C. *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, P.C.
Doody
* Fairbairn, P.C. (or Graham)

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Change in Membership of the Committee:

Pursuant to Rule 85(4), membership of the Committee was
amended as follows:

The name of the Honourable Senator Ottenheimer substituted for
that of the Honourable Senator St-Germain. (*February 10, 1997*)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(or Berntson)
Ottenheimer
Stollery
Whelan

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-présidente: L'honorable Pat Carney, c.p.
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, c.p.
Doody
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

Modification de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des
membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Ottenheimer est substitué à
celui de l'honorable sénateur St. Germain. (*Le 10 février 1997*)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, February 18, 1997

(28)

The Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:05 p.m. in room 356-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the Committee present: The Honourable Senators Bolduc, Corbin, Doody, Grafstein, Ottenheimer, Stollery and Stewart. (7)

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Anthony Chapman, Economics Division.

In attendance: Official Senate reporters.

WITNESSES:

From the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada:

James D. Moore, Vice-President, Policies Division, the Alliance;

Bruce Heister, Executive Vice-President, Asia-Pacific region, Alcan;

Tony Yuen, Senior Vice-President, NORTEL; and

Barry Grace, trade consultant with particular focus on Asia Pacific.

The witnesses made a presentation and answered questions.

At 4:38 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:**PROCÈS-VERBAL**

OTTAWA, le mardi 18 février 1997

(28)

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 15 h 05, dans la pièce 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable John B. Stewart (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Bolduc, Corbin, Doody, Grafstein, Ottenheimer, Stollery et Stewart. (7)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Anthony Chapman, Division de l'économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada:

James D. Moore, vice-président, direction des politiques, l'alliance;

Bruce Heister, vice-président exécutif, région Asie-Pacifique, Alcan;

Tony Yuen, vice-président senior, NORTEL; et

Barry Grace, consultant en commerce avec un intérêt particulier pour l'Asie-Pacifique;

Les témoins font une présentation et répondent aux questions.

À 16 h 38, le comité ajourne ses travaux jusqu'à la prochaine convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Serge Pelletier

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 18, 1997

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:00 p.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's Year of the Asia Pacific.

Senator John B. Stewart (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, the pressure on time is considerable this afternoon because of the budget presentation at 4:30. Several senators cannot be here because of other Senate duties outside Ottawa, but we thought we should go ahead because the evidence we are going to hear this afternoon is very important at this point in the work of our committee.

One other detail: Tomorrow, the committee will be having an *in camera* discussion of its future work. The point is this: With the prospect of a general election in the late spring or, let us say, in October, we have to try to carry our work forward to the point where we can say something that will be useful before the APEC meeting in Vancouver late in the fall. The only way I think we can do that is by developing an interim report. Therefore, what I should like to discuss tomorrow is the possibility of an interim report to be prepared within the next few weeks, and the possible content of that. I would like to have that meeting tomorrow after Royal Assent because, given the parliamentary calendar, we will lose next week, and if we lose next week without that decision having been made this week, I am afraid the prospect of even an interim report becomes somewhat doubtful. I wanted to say that in a preliminary way.

This afternoon we have, from the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada, Mr. Bruce Heister, the Executive Vice-President Asia-Pacific Region, of Alcan; Mr. Tony Yuen, Senior Vice-President of Nortel; Mr. Barry Grace, Trade Consultant with a particular focus on the Asia Pacific area; and Mr. James D. Moore, the Vice-President, Policy, of the alliance.

I now turn the floor over to them.

Mr. James D. Moore, Vice-President, Policy, Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada: Thank you, Mr. Chairman and senators. The alliance appreciates this opportunity of meeting with you to discuss the importance of our relationships in the Asia Pacific region. I believe you met with some of our members in Vancouver recently.

What I would propose, Mr. Chairman, is to introduce my colleagues a little more fully, and keep my remarks very short so we can benefit from the tremendous experience represented by my colleagues here.

Just to introduce my colleagues a little bit more fully, Bruce Heister has a tremendous amount of experience in Asia Pacific. As you mentioned, Mr. Chair, he is currently the Executive

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 18 février 1997

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 15 heures, dans le but d'examiner, pour en faire rapport, l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'emphasis sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique, qui aura lieu à Vancouver, à l'automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur John B. Stewart (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes pressés par le temps cet après-midi, étant donné qu'il y aura lecture du budget à 16 h 30. De plus, plusieurs sénateurs sont absents en raison d'autres obligations qui les retiennent à l'extérieur d'Ottawa. Toutefois, nous avons décidé d'aller de l'avant avec nos travaux, parce que les témoignages que nous allons entendre cet après-midi sont très importants.

Autre point: demain, le comité se réunira à huis clos pour discuter de ses travaux futurs. Comme il pourrait y avoir des élections à la fin du printemps ou, disons, en octobre, nous devons essayer d'avancer notre travail pour pouvoir être en mesure de soumettre quelque chose avant la réunion de l'APEC, qui doit avoir lieu à Vancouver à la fin de l'automne. Tout ce qui me vient à l'esprit, c'est un rapport intérimaire. Par conséquent, j'aimerais qu'on discute, demain, de la possibilité de préparer un rapport intérimaire au cours des prochaines semaines, et du contenu de ce rapport. J'aimerais qu'on se réunisse demain, après la sanction royale, parce que, d'après le calendrier parlementaire, il n'y aura pas de séances la semaine prochaine. Si nous ne prenons pas une décision cette semaine, je doute que nous soyons même en mesure de déposer un rapport intérimaire. C'est ce que je tenais à vous dire.

Cet après-midi, nous accueillons des représentants de l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada: M. Bruce Heister, vice-président exécutif de la région Asie-Pacifique chez Alcan; M. Tony Yuen, premier vice-président de Nortel; M. Barry Grace, expert-conseil en matière de commerce et spécialiste de la région Asie-Pacifique; et M. James D. Moore, vice-président des politiques au sein de l'Alliance.

Je leur cède la parole.

M. James D. Moore, vice-président, Politiques, Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada: Merci, monsieur le président et sénateurs. L'alliance est heureuse d'avoir l'occasion de comparaître devant vous pour discuter de l'importance des relations que nous entretenons avec la région Asie-Pacifique. Je crois que vous avez, récemment, rencontré certains de nos membres à Vancouver.

Ce que je propose, monsieur le président, c'est de vous parler un peu plus à fond des compétences de mes collègues, et de limiter mon intervention pour que nous puissions tirer parti de leur grande expérience.

Bruce Heister possède une vaste expérience de la région Asie-Pacifique. Comme vous l'avez mentionné, monsieur le président, il est le vice-président exécutif de la région

Vice-President for Asia for Alcan but his experience goes back many years. He was Managing Director of Alcan Australia Limited. He moved on to become President of Alcan Pacific Limited. He then held the position of Executive Vice-President, Asia Pacific, and was appointed to his present position in November of last year. He is also active in the Canadian Chamber of Commerce in Japan, and has served as Vice-Chairman of PBEC and director of the Canadian committee.

Tony Yuen is Senior Vice-President for new market development at Northern Telecom. He is responsible for new business initiatives and strategic alliances in the Asia Pacific region. Over an extensive career with Nortel, he has been very involved in the R&D and technical side but moved over to take a broader interest in the marketing side when he was appointed as the Senior Vice-President in charge of strategic planning and business development in Beijing, and later as the Vice-Chairman of Nortel in China.

Barry Grace has spent much time in the software industry. He was manager of off-shore operations for Cognos for a number of years and moved on to look after that company's third-party sales in Latin America and the Far East. From 1988 to 1992, he developed Cognos's partner network in Japan and established its Japanese subsidiary. Subsequently, he has been looking at some of the APEC members on this side of the Pacific — Mexico and countries of Latin America.

That is the team we have brought. They represent a tremendous wealth of experience and I am sure we will have some very interesting discussion.

The alliance, as you are probably aware, is a new organization in Canada. It was founded last year following a merger of the Canadian Manufacturers Association and the Canadian Exporters Association. You have already heard from alliance representatives in Vancouver and you will understand that we see the countries of the Pacific basin as being pivotal to Canada's future prosperity as we enter the 21st century.

I will not bore you with a lot of statistics because I suspect you have heard them all already. I could talk about phenomenal growth rates and the share of GDP in the world that Asia Pacific represents and is likely to represent in another 5, 10 and 15 years. They are incredible figures. At present, about 9 per cent of our total exports go to the region, and that is excluding the NAFTA members of APEC. There is clearly much room for improvement. The opportunities are staggering.

Many of the countries are recording growth rates in the 5 to 10 per cent range and their appetite for goods and services, particularly infrastructure such as power, transportation and telecom, present enormous opportunities for us, and I would not leave it there. The whole range of Canada's products and services has potential there.

Asie-Pacifique chez Alcan, quoiqu'il travaille pour cette entreprise depuis de nombreuses années. Il a été directeur général de la société Alcan Australia Limited avant d'assumer la présidence d'Alcan Pacific Limited. Il occupe maintenant le poste de vice-président directeur de la région Asie-Pacifique, auquel il a été nommé en novembre de l'année dernière. Il joue également un rôle actif au sein de la Chambre de commerce du Canada au Japon, et a déjà été vice-président du Conseil économique du bassin du Pacifique et directeur du comité canadien.

Tony Yuen occupe, chez Northern Telecom, le poste de premier vice-président du développement des marchés. Il a pour mandat de favoriser les intérêts commerciaux et les alliances stratégiques dans la région Asie-Pacifique. Au cours de sa longue carrière chez Nortel, il s'est beaucoup occupé de recherche et de développement, mais s'est tourné vers la commercialisation lorsqu'il a été nommé premier vice-président de la planification stratégique et de l'expansion économique à Beijing et, plus tard, vice-président de Nortel en Chine.

Barry Grace a une longue expérience de l'industrie du logiciel. Il a été directeur des opérations à l'étranger pour Cognos pendant plusieurs années, avant de s'occuper des ventes auprès de pays tiers en Amérique latine et en Extrême-Orient. Entre 1988 et 1992, il a constitué un réseau de partenaires au Japon, et établi la première filiale japonaise de Cognos. Il suit de près l'évolution de certains pays membres de l'APEC situés de ce côté-ci du Pacifique — le Mexique et les pays d'Amérique latine.

Voici donc les membres de notre équipe. Ils possèdent ensemble une longue expérience de la région, et je suis certain que nous aurons une discussion très intéressante.

L'alliance, comme vous le savez sans doute, est une organisation nouvelle. Elle a été créée l'année dernière à la suite de la fusion de l'Association des manufacturiers canadiens et de l'Association des exportateurs canadiens. Vous avez déjà rencontré des représentants de l'alliance à Vancouver, et vous allez constater que nous considérons le bassin du Pacifique comme étant essentiel à la prospérité future du Canada, à l'aube de l'an 2000.

Je n'ai pas l'intention de vous ennuyer avec toutes sortes de statistiques, parce que je soupçonne que vous les avez déjà entendues. Je pourrais vous parler de la croissance phénoménale de la région et de la part du PIB mondial que représente l'Asie-Pacifique et qu'elle est susceptible de représenter dans cinq, 10 et 15 ans. Les chiffres sont incroyables. À l'heure actuelle, environ 9 p. 100 de nos exportations totales sont destinées à ce marché, et cela ne comprend pas les pays de l'APEC qui font partie de l'ALÉNA. On peut faire encore beaucoup mieux, car les débouchés sont considérables.

Bon nombre des pays de la région affichent des taux de croissance qui oscillent entre 5 et 10 p. 100. Leurs besoins en biens et services, surtout dans les domaines de l'énergie, des transports et des télécommunications, présentent d'innombrables débouchés. En fait, cela vaut pour l'ensemble des produits et services canadiens.

The key, from the alliance's perspective, is recognition of the challenge and the opportunities. We must shift our traditional emphasis. I am not sure whether the alliance, when it met with you in B.C., would have agreed with this, but in central and eastern Canada we tend to think north-south, and we should all continue to do so, but we also think in Atlantic terms and our traditional markets across the Atlantic.

We need to shift this focus. We think that the declaration by the Prime Minister of this year as the year of Asia Pacific is a very important first step. At last count, 83 APEC-related events were being organized across the country this year. The alliance is involved in many of them and spearheading some.

However, recognition is not enough; there must be commitment. Business is not conducted in one brief flying visit, a point my colleagues will, I am sure, underscore. Companies must recognize the importance of developing long-term relationships and the need to invest for the long term.

I have gone on longer than I had intended to. I should like to call on Bruce Heister to talk about some of the experiences that Alcan has had over the years. They have probably been in this market area longer than most Canadian companies and have a perspective on the future which will be interesting to you.

Mr. Bruce Heister, Executive Vice-President, Asia Pacific Region, Alcan, Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada: Thank you for the opportunity to appear before the committee. My responsibilities in Alcan are to direct Alcan's existing investments and businesses in the Asia Pacific region, as well as to develop profitable — the operative word being "profitable" — new growth opportunities for Alcan in this region.

The Asia Pacific region is very important to Alcan for three major reasons: first, as an export market; second, as an investment opportunity and; third, as a raw materials source for the aluminum business.

Alcan's experience in the Asia Pacific markets started in 1901. The first export order and the second shipment from Canada's first aluminum smelter at Shawinigan Falls was bound for Yokohama, Japan — all 30 tonnes of it.

Today, Alcan in Canada produces and ships one-quarter million metric tonnes annually to the Asia markets. In total, the Alcan group of companies in Asia produces, fabricates and markets three-quarters of a million tonnes of aluminum and related products.

Fortunately, my personal experience in Asia did not start in 1901, or I would not be here today, nor would I have had the opportunity to view the rather dynamic growth of the Asia Pacific region over the last 25 years. During that period, Japan demonstrated amazing resiliency through several oil and foreign-

Il faut, d'après l'alliance, prendre conscience du défi et des possibilités qui s'offrent à nous. Nous devons modifier notre approche. Je ne sais pas si l'alliance, lorsqu'elle vous a rencontrés en Colombie-Britannique, aurait été du même avis, mais dans le centre et dans l'est du Canada, nous avons tendance à penser aux échanges Nord-Sud, ce que nous devrions tous continuer de faire, mais aussi à nos partenaires traditionnels qui se trouvent de l'autre côté de l'Atlantique.

Or, nous devons modifier notre approche. La déclaration du premier ministre, qui a proclamé l'année 1997 comme étant l'année Asie-Pacifique, constitue un premier pas très important. Au dernier compte, 83 activités entourant l'APEC sont en train d'être organisées. L'alliance participe à bon nombre d'entre elles et en anime certaines.

Toutefois, cela ne suffit pas; il faut aussi prendre des engagements. Les contrats ne se négocient pas au cours d'une seule et brève visite, un point que mes collègues, j'en suis sûr, ne manqueront pas de souligner. Les compagnies doivent être conscientes de la nécessité d'établir des relations et d'effectuer des investissements à long terme.

J'ai déjà pris beaucoup trop de temps. J'aimerais demander à Bruce Heister de nous décrire certaines des expériences que la compagnie Alcan a vécues au fil des ans. Elle est sans doute présente dans cette région depuis plus longtemps que la plupart des entreprises canadiennes, et elle a entrevoit l'avenir d'une façon assez intéressante.

M. Bruce Heister, vice-président exécutif, région Asie-Pacifique, Alcan, Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada: Je vous remercie de nous donner l'occasion de comparaître devant vous. Je m'occupe des opérations commerciales et des investissements actuels d'Alcan en Asie-Pacifique et du développement de débouchés nouveaux et rentables — et le mot clé ici est «rentable» — dans la région.

L'Asie-Pacifique revêt beaucoup d'importance pour la société Alcan, et ce, pour trois grandes raisons: d'abord, elle représente un marché d'exportation; ensuite, elle offre des possibilités d'investissement; enfin, elle constitue une source de matières premières pour l'industrie de l'aluminium.

L'expérience d'Alcan dans la région Asie-Pacifique a débuté en 1901. Cette année-là, la première commande destinée à l'exportation et le deuxième chargement d'aluminium de la principale usine d'aluminium du Canada, à Shawinigan Falls, prenait le chemin de Yokohama, au Japon — les 30 tonnes au complet.

Aujourd'hui, Alcan produit et achemine tous les ans un quart de million de tonnes métriques d'aluminium au marché asiatique. Au total, les entreprises Alcan en Asie produisent, fabriquent et commercialisent trois quarts de million de tonnes d'aluminium et de produits connexes.

Heureusement, ma propre expérience en Asie n'a pas débuté en 1901, car je ne serais pas ici aujourd'hui, ni n'aurais-je eu l'occasion d'être témoin de la croissance dynamique que connaît la région Asie-Pacifique depuis 25 ans. Durant cette période, le Japon a résisté de façon étonnante aux divers chocs qui ont secoué

exchange shocks, yet today suffers a crisis of identity and conscience over the bursting of the bubble economy.

Hong Kong, Singapore, South Korea and Taiwan emerged as the new tigers in Asia, and then lost their competitive edge as their labour costs rose. Indonesia, Malaysia and Thailand have developed through economic stimulation of direct foreign investment. China and then India have opened and reformed their previously centrally controlled economies. Australia and New Zealand awakened to the realization that their futures were in Asia and not as insular Anglo enclaves in the South Pacific.

This illustrates that the Asia Pacific region has been, is, and will be a market area of continual change, and that a person like myself, a company like Alcan, and a country like Canada must be flexible and alert to the challenges and opportunities that this change will bring.

Part of being alert as a company means having senior management involved in the region. Alcan's president and CEO, Jacques Bougie, is co-chairman of the Canada-Japan Trade Council and was recently appointed to the Prime Minister's Council on Asia Pacific.

I was, among other things, the first senior Alcan manager to be posted in Asia and to work from that location rather than from a headquarters in Montreal. As Mr. Moore pointed out, I have served on the Canadian committee of PBEC and continue to serve on PBEC's international special committee on the environment. Many of our local managers in Alcan, whether in Korea, Hong Kong or Japan, are very active in the various bilateral groups such as the Canada-Korea Business Council.

In 1986, Alcan Aluminium had annual sales in Canadian dollars of \$10 billion and shipments of 2.6 million metric tonnes. These figures are an update of those shown to this committee by Alcan about 16 months ago when we talked to you about the 6 per cent duty and tariff issue vis-à-vis the European Union. While revenues, shipments and major capacity numbers are about the same as 16 months ago, there are 6,000 fewer employees. Most of those job losses are not in Canada, by the way. It is a negligible amount in Canada.

As you are probably aware, Alcan has been refocusing its business over the past several years and disposing of non-core and non-performing businesses, a process that is just about at its end. This reduction reflects the disposal of businesses primarily in Europe, the United States and South America.

As the most international of the major aluminum producers, Alcan's shipment mix is in pretty good shape relative to the overall regional consumption mix. It is perhaps a little over-exposed in North America and a little under-exposed in the Asia Pacific region.

le secteur pétrolier et le marché boursier. Or, aujourd'hui, il connaît une crise d'identité et doit composer avec une économie chancelante.

Hong Kong, Singapour, la Corée du Sud et Taiwan étaient considérés comme les nouveaux tigres en Asie, mais ils ont fini par perdre leurs avantages concurrentiels au fur et à mesure que les coûts de la main d'œuvre ont augmenté. L'Indonésie, la Malaisie et Thaïlande ont connu un essor grâce aux investissements étrangers directs. La Chine et ensuite l'Inde ont ouvert et réformé leurs économies jadis centralisées. L'Australie et la Nouvelle-Zélande se sont rendu compte que leur avenir se jouait en Asie, qu'elles ne devaient pas demeurer des enclaves insulaires anglaises du Pacifique Sud.

Tout cela démontre que la région Asie-Pacifique est un marché en constante évolution et qu'une personne comme moi-même, une entreprise comme Alcan et un pays comme le Canada doivent faire preuve de flexibilité et se montrer prêts à relever les défis et à tirer parti des possibilités qui découlent de cette évolution.

Pour cela, il faut que nos cadres supérieurs jouent un rôle actif dans la région. Le président-directeur général d'Alcan est coprésident du Conseil commercial Canada-Japon. Il a été invité récemment à siéger au Conseil Asie-Pacifique du premier ministre.

J'ai été, entre autres, le premier cadre supérieur d'Alcan à être affecté en Asie, où je devais travailler sur place et non à partir d'un bureau situé à Montréal. Comme l'a mentionné M. Moore, j'ai fait partie du comité canadien du Conseil économique du bassin du Pacifique, et je continue de siéger au comité spécial international du conseil, qui est responsable de l'environnement. Bon nombre de nos administrateurs locaux chez Alcan, qu'ils soient en Corée, à Hong Kong ou au Japon, jouent un rôle très actif au sein de divers groupes bilatéraux comme le Conseil canado-coréen des hommes d'affaires.

En 1986, Alcan Aluminium a réalisé un chiffre d'affaires de 10 milliards de dollars canadiens, tandis que le volume de ses expéditions a atteint 2,6 millions de tonnes métriques. Ces chiffres sont plus récents que ceux qui vous ont été fournis il y a environ 16 mois, lorsque nous avons rencontré le comité pour discuter du tarif de 6 p. 100 vis-à-vis de l'Union européenne. Bien que les recettes, les volumes des expéditions et la capacité de production soient à peu près les mêmes qu'il y a 16 mois, la compagnie compte aujourd'hui 6 000 employés de moins. Je tiens à préciser que la plupart des emplois coupés se trouvaient à l'étranger. Les pertes d'emploi ont été plutôt négligeables au Canada.

Comme vous le savez sans doute, Alcan réoriente ses activités depuis plusieurs années et se départit des entreprises secondaires et non productives, un processus qui est sur le point de prendre fin. Ce sont surtout des entreprises installées en Europe, aux États-Unis et en Amérique du Sud qui sont visées par ces mesures.

Considérée comme une des principales usines d'aluminium au monde, Alcan est celle qui est la plus active sur la scène internationale. Le volume de ses expéditions est relativement élevé par rapport à la consommation régionale globale. Elle est peut-être un peu trop surexposée en Amérique du Nord, et un peu trop sous-exposée dans la région Asie-Pacifique.

Alcan has an impressive presence in Asia, especially when one includes the totality of our Asian affiliates and subsidiaries. I will show you some details on that later. The dynamic growth expected in this region means that Alcan's under-exposure could rapidly worsen if we do not do anything about it. However, Alcan is doing something about it in terms of exports, investments and the development of raw materials. We trust that the Canadian government will also be doing their part in ensuring secure access for Canadian trade and investment in Asia Pacific markets.

Asia Pacific covers a lot of countries, as does the Asia Pacific Economic Council, APEC. My comments today will cover major sub-regions on the western edge of the Pacific Rim or, as we westerners think of it, the mysterious East. This would include East Asia, Japan, China, Korea, Southeast Asia, the ASEAN countries, plus Australasia with Australia and New Zealand, plus South Asia, which is actually not part of APEC at this moment in time, though India would certainly love to be a member.

In contrast, of course, APEC also includes countries on the eastern edge of the Pacific Rim, such as Canada, Chile, Mexico and the United States.

From the aluminum industry's perspective, the countries of the Asia Pacific region are at different levels of economic development and different stages in the application of aluminum. A good illustration of this is that, in North America, we consider the building products business a pretty mature business and one from which Alcan has withdrawn except for supplying aluminum. However, in Asia, it is the fastest-growing and one of the largest businesses. We still pursue building products business in the Asia market.

Because of these different economic levels and different stages, each market and country requires a different approach. Certainly no one marketing or investment strategy applies to the region overall. This need for varying approaches also applies to dealing with the legal structures, the barriers to trade, and protectionism that exist in these various countries.

What is required is that Alcan must continually review its understanding and strategy in all of these countries on an individual basis. Time does not permit me to explain Alcan's interest and strategy in each of these countries, but a brief look at our history will give you a idea of how Alcan's strategies have evolved in some of these countries.

I mentioned that the first export shipment and Alcan's involvement started in 1901. Alcan is probably the only multi-national company that was born as an international company when, in 1928, Alcoa made a strategic decision to split itself in half. One half of the company was to concentrate on the domestic market. The other half was to concentrate on the international market.

It may come as a surprise to some Canadians and Quebecers that Alcan has not always been a Quebec-based Canadian

L'Alcan est très présente en Asie, surtout si l'on tient compte de la totalité de ses filiales asiatiques. Je vous en reparlerai plus tard. La croissance dynamique que connaît la région signifie que la sous-exposition d'Alcan pourrait s'aggraver rapidement si nous n'agissons pas. Toutefois, Alcan a pris des mesures pour consolider sa position sur le plan des exportations, des investissements et du développement des matières premières. Nous espérons que le gouvernement canadien prendra lui aussi des mesures pour ouvrir les marchés de l'Asie-Pacifique aux échanges et aux investissements canadiens.

L'Asie-Pacifique englobe un grand nombre de pays, tout comme l'APEC, l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique. Je compte vous parler aujourd'hui des principales sous-régions qui se trouvent du côté ouest du Pacifique ou, comme les occidentaux se plaisent à l'appeler, l'Est mystérieux. Cela englobe l'Asie de l'Est, le Japon, la Chine, la Corée, l'Asie du Sud-est, les pays de l'ANASE, plus l'Australasie avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, l'Asie du Sud, qui ne fait pas vraiment partie de l'APEC pour l'instant, quoique l'Inde aimerait sans doute en devenir membre.

L'APEC comprend également des pays qui se trouvent du côté est du Pacifique, comme le Canada, le Chili, le Mexique et les États-Unis.

D'après l'industrie de l'aluminium, les pays de l'Asie-Pacifique en sont tous à des niveaux de développement différents. L'utilisation qu'ils font de l'aluminium diffère aussi d'un pays à l'autre. Par exemple, en Amérique du Nord, le secteur des matériaux de construction industrielle est bien établi, de sorte que la compagnie Alcan s'en est retirée, mais tout en continuant de l'approvisionner en aluminium. Toutefois, en Asie, ce secteur est en plein essor et figure parmi les plus importants. Nous continuons donc d'y jouer un rôle actif.

En raison de ces différences, chaque marché et pays requièrent une approche différente. On ne peut pas appliquer une seule et unique stratégie de commercialisation ou d'investissement à l'ensemble de la région. Il faut tenir compte des structures légales, des obstacles au commerce et des mesures protectionnistes qui sont propres à chaque pays.

Alcan doit donc constamment revoir la stratégie qu'elle applique dans tous ces pays, sur une base individuelle. Je ne peux pas, faute de temps, vous décrire les intérêts d'Alcan dans chacun de ces pays, mais je peux vous expliquer brièvement comment les stratégies de la compagnie ont évolué dans certains de ces pays.

J'ai dit que la première commande destinée à l'exportation et la présence d'Alcan dans cette région remontent à l'année 1901. Alcan est sans doute la seule société multinationale à avoir vu le jour en tant que compagnie internationale lorsque, en 1928, Alcoa a pris la décision stratégique de scinder ses opérations en deux. Une partie de l'entreprise devait se concentrer sur le marché national, l'autre, sur le marché international.

Certains Canadiens et Québécois seront surpris d'apprendre que la compagnie Alcan n'a pas toujours été une entreprise canadienne

company. In fact, Alcan started out as a holding company in the United States, in Boston, with investments in Canada and the U.K.

Today, however, Alcan is viewed in Asia as an international Canadian company. That certainly has its pluses in dealing with some countries to some extent because of the gentler, non-threatening approach of Canada, as compared to our neighbour to the south.

Our experience investing in Asia started in 1931 with our first joint venture in Japan and also another one in China. It has continued on to the present time. In fact, our major export thrust did not start until Kitimat, B.C., was built and up and running in the 1950s.

Our interest in Asia as a source of raw materials began with our bauxite mining in Malaysia in 1956, continued with the formation of the Queensland Aluminium Company in Australia in 1964, and continues today with our present studies of bauxite mining in Australia and in a major bauxite mining and aluminum project in India. Along the way, Alcan geologists have studied the rich bauxite resources of Viet Nam; however, the development of business in that country will depend on the necessary infrastructure and, obviously, a favourable investment risk. Investment in Viet Nam will probably be put off for several decades into the next century.

Probably the most exciting investment opportunities today are in China and India. These countries have a combination of resources and aluminum demand or consumption not generally found in other countries. The Canadian government's early recognition of China when it first opened up gave Alcan a good export opportunity. It also provided a good reputation on which to continue with its investments in that country. Because the investments there are now reaching in excess of \$1 billion, we must do a lot of homework. We must understand the risks, both commercially and politically, and we want to advance at our own pace. We also want to be cautious.

The companies in the Alcan group in Asia today have total revenues of \$9.6 billion Canadian, shipments of three-quarters of a million metric tonnes and 29,000 employees. Since Alcan's shareholding in most of these companies in Asia is less than 50 per cent, only a small fraction of these numbers are actually included in the numbers which I showed you earlier. So, in essence, the business activity of the Alcan group of companies in Asia is a second Alcan in size.

Actually, all that Alcan does in many cases is to take the equity profit and put it into their books, so there is a lot of volume going on outside Alcan's operations.

basée au Québec. En fait, Alcan était à l'origine une société de portefeuille située à Boston, aux États-Unis, qui comptait des investissements au Canada et au Royaume-Uni.

Toutefois, aujourd'hui, Alcan est considérée en Asie comme une compagnie canadienne internationale. Ce qui, dans une certaine mesure, présente des avantages lorsque vient le temps de transiger avec certains pays, le Canada adoptant une approche plus conciliante que son voisin du Sud.

Nous avons commencé à investir en Asie en 1931 lorsque nous avons créé une première coentreprise au Japon, puis une deuxième en Chine. Ce partenariat existe toujours. En fait, nos exportations n'ont connu un bond que lorsque nous avons construit l'usine de Kitimat, en Colombie-Britannique, dans les années 50.

Nous avons commencé à nous intéresser à l'Asie en tant que source de matières premières en 1956, en Malaisie, lorsque nous avons commencé à exploiter une mine de bauxite. Il y a ensuite eu la création de la Queensland Aluminium Company en Australie, en 1964. Nous continuons toujours à nous intéresser à cette région, comme en témoignent les études que nous menons sur l'exploitation de gisements de bauxite en Australie, et le projet d'exploitation de gisements de bauxite et de production d'aluminium en Inde. Les géologues de la compagnie Alcan ont également analysé les riches ressources de bauxite que l'on trouve au Vietnam. Toutefois, avant de nous lancer en affaires dans ce pays, nous devons évaluer ses besoins en infrastructures et, bien entendu, déterminer s'il présente un risque d'investissement favorable. Tout projet d'investissement au Vietnam sera probablement reporté de plusieurs décennies.

Ce sont probablement la Chine et l'Inde qui offrent aujourd'hui les possibilités d'investissement les plus intéressantes. Il existe dans ces pays des ressources et une demande d'aluminium que l'on ne trouve pas ailleurs de manière générale. La reconnaissance de la Chine par le gouvernement canadien a permis à la compagnie Alcan de profiter de débouchés à l'exportation intéressants. Elle lui a également permis d'asseoir sa réputation et de continuer à investir dans ce pays. Comme nos investissements dépassent actuellement le milliard de dollars, nous avons beaucoup de travail à faire. Nous devons nous familiariser avec les risques, à la fois commerciaux et politiques, et nous voulons avancer à notre propre rythme. Nous voulons également nous montrer prudents.

Les entreprises Alcan qui sont aujourd'hui présentes en Asie affichent des revenus de 9,6 milliards de dollars, en dollars canadiens, de même qu'un volume d'expédition qui atteint trois quarts de million de tonnes métriques. Elles regroupent 29 000 employés. Puisque la participation d'Alcan dans la plupart de ces entreprises en Asie est inférieure à 50 p. 100, seule une petite fraction de ces chiffres sont inclus dans ceux que je vous ai fournis plus tôt. Donc, en substance, les opérations commerciales des entreprises Alcan en Asie équivalent à une deuxième société Alcan.

En fait, tout ce que la compagnie Alcan fait dans bon nombre des cas, c'est d'inscrire les profits réalisés dans ses livres, de sorte qu'il y a un important volume d'activités qui se déroulent en dehors du cadre des opérations d'Alcan.

In opening I mentioned that Asia was important to Alcan for three reasons: exports, investments and raw materials. Since the price of aluminum is set every day on the London metal exchange and is very much out of our control, it is important to us to reduce our costs. Minimizing cost to market is an important means of creating value for Alcan shareholders.

Some of you may remember this slide from last time, pointing towards Europe, showing that it costs \$50 to ship from Quebec to Europe, and \$50 to ship from Quebec to the mid-west. It costs us \$50 to get from Kitimat to Asia, but \$90 to get from Kitimat to the mid-west, which is where the bulk of American consumption takes place. That certainly makes Asia an attractive export market for Alcan with a West Coast base.

Investments in the aluminum industry require at least a 30-year time horizon and, therefore, one analytical approach we use in determining long-term aluminum consumption potential is, in our jargon, the bubble chart. Along the horizontal axis is the expected growth rate of aluminum consumption over the next five years in each of the areas or countries shown on the chart. The vertical axis is the per capita consumption for aluminum at the end of those five years.

That is similar to measuring economic development of a country in terms of the GDP or other economic activity per capita.

The size of the bubbles represents the new incremental consumption of aluminum during that five-year period, regardless of how big the market was to start with.

As you can see, even after five years of 8 per cent annual growth in China, India and elsewhere in Southeast Asia, there will be considerable additional growth as the aluminum consumption per capita moves upward towards the levels of 24 to 25 kilograms per capita that is enjoyed by countries such as Japan, those in Western Europe and North America.

This may be more than you wanted to know about measuring aluminum consumption, but it certainly demonstrates the long-term growth potential that supports aluminum investments in Asia.

The third interest that we have, of course, is raw materials for the industry. I believe in our presentation to you in January you were given a brief overview of the structure of the aluminum industry. That is, God has seen fit to put the raw materials basically in semi-tropical areas.

Fortunately for Alcan, God put a lot of snow and slope in Canada to produce electrical power. The consumption takes place in North America, Europe, China, India and Japan.

J'ai dit au début que l'Asie était importante pour trois raisons: les exportations, les investissements et les matières premières. Puisque le prix de l'aluminium est fixé tous les jours par la Bourse des métaux de Londres et que nous n'exerçons aucun contrôle là-dessus, il est important pour nous de réduire nos coûts. Le fait de réduire les coûts au minimum constitue une bonne façon d'accroître l'avoir des actionnaires d'Alcan.

Certains d'entre vous se souviennent peut-être de cette diapositive présentée la dernière fois qui pointait vers l'Europe. On y indique qu'il en coûte 50 \$ pour expédier entre le Québec et l'Europe et 50 \$ pour expédier entre le Québec et les États du Midwest. Il nous en coûte 50 \$ pour expédier de Kitimat à l'Asie, mais 90 \$ de Kitimat aux États du Midwest, là où se fait le gros de la consommation américaine. Voilà qui fait assurément de l'Asie un marché d'exportation attrayant pour l'Alcan avec une base sur la côte ouest.

Les investissements dans l'industrie de l'aluminium exigent une projection sur au moins 30 ans. Ainsi, pour établir la possibilité de consommation à long terme d'aluminium, nous recourons à une approche analytique que nous appelons dans notre jargon, le graphique des bulles. L'axe horizontal correspond au taux de croissance prévu de la consommation d'aluminium pour les cinq prochaines années dans chacune des régions ou pays figurant sur le graphique. L'axe vertical correspond à la consommation d'aluminium par habitant à la fin de ces cinq années.

On mesure de la même façon l'essor économique d'un pays pour ce qui est du PNB ou d'une autre activité économique par habitant.

La taille des bulles représente la nouvelle consommation différentielle de l'aluminium au cours de cette période de cinq ans, peu importe la taille du marché à l'origine.

Comme vous pouvez le constater, même après cinq ans à un rythme annuel de 8 p. 100 en Chine, en Inde et ailleurs en Asie du Sud-Est, la croissance sera considérable étant donné que la consommation d'aluminium par habitant se dirige vers les niveaux de 24 ou 25 kilogrammes au Japon, dans les pays d'Europe de l'Ouest et en Amérique du Nord par exemple.

C'est peut-être plus que vous vouliez savoir au sujet de la façon de mesurer la consommation d'aluminium, mais ce graphique démontre assurément la possibilité de croissance à long terme du marché de l'aluminium qui justifie les investissements dans ce secteur en Asie.

Notre troisième intérêt réside, bien sûr, dans les matières premières de l'industrie de l'aluminium. Je crois que dans le cadre de notre exposé en janvier nous vous avions donné un bref aperçu de la structure de cette industrie. C'est-à-dire que Dieu a jugé bon de placer essentiellement les matières premières dans des régions semi-tropicales.

Heureusement pour l'Alcan, Dieu a fourni au Canada beaucoup de neige et de pentes pour produire de l'électricité. C'est en Amérique du Nord, en Europe, en Chine, en Inde et au Japon que se concentre la consommation.

For the raw material, we have to go to where it is, and Asia, as you can see, has over 40 per cent of the future resources and reserves of bauxite, as compared to Africa, and, to a very small extent, Europe and North America. The region is important to the aluminum industry and to Alcan as a source of future raw materials.

As you are aware from Alcan's previous appearance before this committee, and from our public position on trade issues, Alcan supports a fair, free and rules-based world trading system. Asia Pacific countries that are not yet members of the World Trade Organization, WTO, should be encouraged and assisted by the Canadian government to develop their domestic rules of law such that their WTO membership can be expedited.

Fair trade also relates to the issue of business and government ethics. Alcan has taken the position, in a number of countries, that we are big enough to just say no to the pressures for bribes or other inducements. It is important that the Canadian government continue to give this message as a standard for all Canadian companies and for other countries.

In addition to our desire to have the Canadian government ensure that countries where we trade and invest have recognized legal systems or structures, Alcan believes that there are some inconsistencies in Canada's tax treaties and domestic tax law which affect efforts of Canadian companies in Asia.

For example, the taxation of capital gains is not treated in accordance with the OECD guidelines and with the tax treaties Canada has with Japan, India and China. Also, Canadian tax law does not allow foreign tax credits for taxes withheld from fees paid by Indian companies for training and engineering services supplied by Canadian companies.

Both examples result in double taxation to Canadian companies. We would encourage the Canadian government to resolve these impediments to foreign investment and services contained in some of the tax treaties and Canada's own domestic tax law.

Exports from Alcan's Kitimat smelter in British Columbia represent half a billion dollars a year of export revenue to Canada. If Alcan had been allowed to complete the Keman project in British Columbia, that annual revenue would have doubled to over \$1 billion annually.

Even with the unilateral rejection of the project by the British Columbia government in January of 1995, Alcan remains committed to this export business. Depending on a reasonable, negotiated or court-ordered outcome, we will remain committed to the long-term potential for additional exports from Canada aimed at the Asia Pacific market.

I thank the committee for allowing Alcan to appear, and I thank the alliance for arranging the appearance. At the end of the presentations, I would welcome your comments and questions.

Pour ce qui est de la matière première, nous devons aller là où elle se trouve. Et l'Asie, comme vous pouvez le constater, possède plus de 40 p. 100 des ressources futures et des réserves de bauxite, par rapport à l'Afrique et, dans une très petite mesure, à l'Europe et à l'Amérique du Nord. Pour l'industrie de l'aluminium et pour l'Alcan, la région est donc une source importante de matières premières.

Comme l'Alcan l'a déjà dit devant ce comité et comme en témoigne notre position publique sur les questions commerciales, l'entreprise souscrit à un commerce mondial équitable, libre et réglementé. Le gouvernement canadien devrait encourager et aider les pays de la région Asie-Pacifique qui ne font pas encore partie de l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC, à élaborer leurs propres règles internes pour y accélérer leur demande d'adhésion.

Le commerce loyal a aussi trait à l'éthique commerciale et gouvernementale. La société Alcan a adopté, dans un certain nombre de pays, le point de vue selon lequel nous avons suffisamment de poids pour ne pas simplement céder à la corruption ou aux pots de vin. Il importe que le gouvernement canadien continue de livrer ce message à toutes les entreprises canadiennes et à d'autres pays.

En plus de souhaiter que le gouvernement canadien s'assure que les pays avec lesquels nous faisons du commerce et investissons disposent de systèmes et de structures juridiques reconnus, la société Alcan estime que les conventions fiscales et le droit fiscal du Canada comportent des contradictions qui nuisent aux efforts que déploient en Asie les entreprises canadiennes.

Par exemple, l'imposition des gains en capital va à l'encontre des lignes directrices de l'OCDE et des conventions fiscales que le Canada a conclues avec le Japon, l'Inde et la Chine. En outre, le droit fiscal canadien n'autorise pas les crédits pour impôt étranger dans le cas des taxes perçues sur les droits payés par les entreprises indiennes pour les services de formation et d'ingénierie fournis par des entreprises canadiennes.

Dans les deux cas, cela se traduit par une double imposition pour les entreprises canadiennes. Nous encouragerions le gouvernement canadien à éliminer les obstacles à l'investissement étranger que contiennent certaines des conventions fiscales de même que nos propres lois fiscales.

Les exportations à partir de la fonderie de l'Alcan située à Kitimat en Colombie-Britannique représentent un revenu annuel d'un demi-milliard de dollars pour le Canada. Si la société Alcan avait obtenu la permission de mener à bonne fin le projet Keman en Colombie-Britannique, ce revenu annuel aurait dépassé le milliard.

Malgré le rejet unilatéral du projet par le gouvernement de la Colombie-Britannique en janvier 1995, l'Alcan maintient ses engagements à l'égard du potentiel à long terme que représentent de nouvelles exportations canadiennes vers le marché Asie-Pacifique. Tout dépend si le règlement est raisonnable, négocié ou imposé par le tribunal.

Je remercie le comité d'avoir permis à la société Alcan de comparaître. Je remercie aussi l'alliance d'avoir organisé la comparution. À la fin des exposés, je vous invite à faire des observations et à poser des questions.

Mr. Tony Yuen, Senior Vice-President, New Market Development, NTL, and Vice Chairman, Nortel China: Mr. Chairman, honourable senators, it is a pleasure for me to take this opportunity to share with you my experience and the experience of Northern Telecom in the Asia Pacific region.

I will start off by talking briefly about my involvement in the region, then about Nortel's activities in the region, especially in the last couple of years, and then about Nortel's globalization thrust which is based on the evolution of the information technology and the partnership we have with the Canadian government, especially Industry Canada. I will then talk about our involvement in the future. I hope my information will be of use to you.

As Mr. Moore mentioned, I spent the first 20 years of my career in research and development. However, as Northern Telecom globalized, I ended up, for the last 10 of those 20 years, helping Nortel set up markets around the world in the area of technology or information transfer.

For Northern Telecom, I have set up offices in the United Kingdom, in the U.S., in Japan and, of course, recently in China.

In 1993, we signed a major memorandum of understanding with the Chinese government and the state planning commission which led Northern Telecom to invest over the following two or three years over \$100 million in the Republic of China, and to set up another five joint ventures.

I was asked to move to China to oversee the transfer of the technology, both its R&D and manufacturing base, so I spent two years living in Beijing.

I have come back to North America, particularly to Toronto, to Northern Telecom's headquarters. Since then I have been appointed the vice-chairman of the Canada China Business Council. I hope I can serve that council well.

I should like to tell you a little about Northern Telecom. I am sure you have read about Northern Telecom in the paper lately, because the company has grown over 20 per cent every year since 1994 and our global revenues have now reached over \$17.5 billion Canadian. Close to 35 per cent of that revenue is from outside of Canada and U.S. While our North American business is growing at a healthy pace, the growth is even bigger in the rest of the world.

I will give you a little more information later on about how well we are doing and what we have to do to succeed in the Asia Pacific region.

I came back to Canada and started to examine what we were doing. I had learned a few things along the way. After having spent 17 years of my career in Ottawa in our research and development centre, I still keep track of the statistics of our R&D sector, almost as a hobby.

M. Tony Yuen, vice-président directeur, Développement de nouveaux marchés, NTL, et vice-président, Nortel China: Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis heureux de profiter de cette occasion pour partager avec vous mon expérience de même que celle de Northern Telecom dans la région Asie-Pacifique.

Je vais tout d'abord vous parler brièvement de ma participation de même que celle de Nortel dans la région, surtout depuis les deux ou trois dernières années. Je traiterai ensuite de l'initiative de mondialisation de Nortel qui se fonde sur l'évolution de la technologie de l'information et notre partenariat avec le gouvernement canadien, et plus particulièrement avec Industrie Canada. Je vous entretiendrai ensuite de notre participation future. J'ose espérer que mon exposé vous sera utile.

Comme l'a dit M. Moore, j'ai consacré les 20 premières années de ma carrière à la recherche et au développement. Cependant, alors que Northern Telecom se mondialisait, je me suis retrouvé au cours des 10 ou 20 dernières années à aider Nortel à créer des marchés dans le monde entier dans le secteur du transfert de la technologie ou de l'information.

J'ai établi de nouveaux bureaux pour Northern Telecom au Royaume-Uni, aux États-Unis, au Japon et, bien sûr, tout récemment en Chine.

Après la signature en 1993 d'un important protocole d'entente avec le gouvernement chinois et la Commission de planification de l'État, Northern Telecom a investi, les deux ou trois années qui ont suivi, plus de 100 millions de dollars en République de Chine et y a mis en place cinq autres entreprises communes.

On m'a demandé de déménager en Chine pour surveiller le transfert de la technologie, tant sa base en R-D que sa fabrication. J'ai ainsi vécu deux ans à Beijing.

Je suis revenu en Amérique du Nord, plus particulièrement à Toronto, au siège social de Northern Telecom. Depuis lors, j'ai été nommé vice-président du Conseil commercial Canada-Chine. J'espère réussir à bien le servir.

J'aimerais vous dire quelques mots au sujet de Northern Telecom. Je suis sûr que vous avez lu récemment dans les journaux au sujet des réalisations de l'entreprise. Elle affiche un taux de croissance de plus de 20 p. 100 par année depuis 1994 et ses revenus globaux dépassent à l'heure actuelle les 17,5 milliards de dollars canadiens. Près de 35 p. 100 de ce revenu provient de sources extérieures au Canada et aux États-Unis. Alors que notre entreprise croît à un bon rythme en Amérique du Nord, son taux de croissance est encore plus important dans le reste du monde.

Je vous donnerai un peu plus d'information sur l'état de santé de notre entreprise et sur ce que nous devons faire pour réussir dans la région Asie-Pacifique.

Je suis revenu au Canada et j'ai commencé à réfléchir sur ce que nous faisions. J'avais appris certaines choses en cours de route. Après avoir passé 17 ans de ma carrière à Ottawa dans notre centre de recherche et développement, je continue à me tenir au courant des statistiques relatives à notre secteur de R-D, presque comme passe-temps.

I found that of the 22,000 Canadian that we employ in Canada right now, over 50 per cent are involved in research, development, design and engineering. We have increased our knowledge base considerably. Therefore, it is not surprising to me that when I look at the other statistics in front of me, we are increasing our exports from Canada to the rest of the world.

Northern Telecom is now 101 years old. We have actually introduced a new name. We now call ourselves Nortel. Previously, we had many different acronyms, such as BNR and NTJI, for Nortel Japan Incorporated, and NTUK. Now we call ourselves Northern Telecom or Nortel. We have locations such as Nortel Canada, Nortel U.S., Nortel Japan and Nortel China. We are really going after globalization.

We have also introduced the terminology "world of networks" because we find through deregulation that more of our customers come from different parts of the world. Many of our customers are not the traditional service providers that once dominated the telecommunications infrastructure in the world.

We have about 7,000 employees in the Asia Pacific in manufacturing, R&D, sales and marketing. We have divided the Asia Pacific into three super-regions. One is focused on greater China, which is composed of the People's Republic of China, Hong Kong and Taiwan; one is focused on Japan; and one large group is focused on what we call the Asia South Pacific, which comprises basically all the rest of the regions that Mr. Heister mentioned, such as Australia, Korea, India, Vietnam, Thailand, Malaysia, the Philippines, Singapore, and so on.

Our business in the Asia Pacific has been growing over 30 per cent a year for the last four or five years. Despite that, looking at market research reports, many of our major competitors, such as Alcatel and Siemens, draw close to 20 per cent of their global revenue from the Asia Pacific. Northern Telecom's revenue in the Asia Pacific right now is a little less than 10 per cent. We know that to be as global as we want to be, we have to take advantage of the opportunities in the Asia Pacific, especially working with other partners and other Canadian companies.

Most of our customers in the Asia Pacific are working with us partly because Northern Telecom has a good reputation, but also because of the Canadian reputation. You have to be there to appreciate it.

I want to apologize to the committee for the fact that I did not bring any charts with me. In the Asia Pacific, I find that most meeting rooms do not facilitate using charts at all. When you talk to a minister in China, you sit beside him. It is awkward to stand up and say, "Hey, I know how to use a Mac." In most of my conversations, I have to explain Canada and Northern Telecom through words.

J'ai découvert que sur les 22 000 Canadiens à notre emploi au Canada à l'heure actuelle, plus de la moitié travaillent dans les secteurs de la recherche, du développement, de la conception et du génie. Nous avons beaucoup élargi notre base de connaissances. Je ne suis donc pas surpris de constater, lorsque je jette un coup d'œil aux autres statistiques que j'ai sous les yeux, une augmentation de nos exportations à partir du Canada vers le reste du monde.

Northern Telecom a maintenant 101 ans. Nortel est le nouveau nom de la société. Auparavant nous utilisions une série d'acronymes tels BNR et NTJI, pour Nortel Japan Incorporated, de même que NTUK. Notre société s'appelle maintenant Northern Telecom ou Nortel. Nous avons différentes installations, Nortel Canada, Nortel U.S., Nortel Japan et Nortel China. Nous tendons vraiment vers la mondialisation.

Nous avons aussi introduit l'expression «monde de réseaux» parce que nous constatons par l'entremise de la déréglementation qu'un plus grand nombre de nos clients viennent de différentes parties du monde. Nombre d'entre eux ne sont pas les fournisseurs traditionnels de services qui ont déjà dominé l'infrastructure des télécommunications dans le monde.

Dans la région Asie-Pacifique, nous employons quelque 7 000 personnes dans les secteurs de la fabrication, de la R-D, des ventes et de la commercialisation. Nous avons divisé la zone Asie-Pacifique en trois super-régions. La première est centrée sur la grande Chine, qui comprend la République de Chine, Hong Kong et Taiwan et la deuxième, sur le Japon. Quant à la troisième, elle regroupe, dans ce que nous appelons la région Asie-Pacifique Sud, tous les autres pays dont a parlé M. Heister, comme l'Australie, la Corée, l'Inde, le Vietnam, la Thaïlande, la Malaisie, les Philippines, Singapour et ainsi de suite.

Depuis quatre ou cinq ans, nos activités commerciales dans la zone Asie-Pacifique augmentent annuellement de plus de 30 p. 100. Malgré cela, un coup d'œil aux rapports d'études de marché révèle qu'un grand nombre de nos principaux concurrents, tels Alcatel et Siemens, tirent près de 20 p. 100 de leur revenu global de la zone Asie-Pacifique. Northern Telecom en tire un peu moins de 10 p. 100. Nous savons que pour atteindre notre objectif de mondialisation, nous devons profiter des débouchés qu'offre la zone Asie-Pacifique, plus particulièrement en collaborant avec d'autres partenaires et d'autres entreprises canadiennes.

La plupart de nos clients dans la zone Asie-Pacifique collaborent en partie avec nous en raison non seulement de la bonne réputation de Northern Telecom mais aussi de celle du Canada. Il faut aller sur place pour s'en rendre compte.

Je veux m'excuser auprès des membres du comité de ne pas avoir apporté de graphiques. Dans la région Asie-Pacifique, la plupart des salles de réunion ne sont pas équipées pour l'utilisation de graphiques. Lorsque vous vous entretez avec un ministre en Chine, vous êtes assis à ses côtés. C'est plutôt délicat de se lever et de faire étalage de son savoir-faire. Dans la plupart de mes conversations, je dois expliquer verbalement ce qu'est le Canada et Northern Telecom.

I have benefited greatly from my two years in the Asia Pacific. I have had the opportunity, for which I thank Northern Telecom, to learn to speak fluent Mandarin. Before I went there, I spent 30 years in Canada. I have no idea whether I am a Canadian Chinese or Chinese Canadian, but now I can speak fluent Mandarin.

As a technical person, I have this great tendency to go to the board and draw diagrams about what I am designing and what I am doing. Of course, in my new job of strategic planning and government relations, I often have to explain what I do with words only. When I am in some other parts of the world, I must use a translator. The fact that I can use both the Chinese language and the English language reasonably well has helped me tremendously in my work in the Asia Pacific.

What is Northern Telecom doing in the Asia Pacific right now? From the point of view of going after new customers, we are very fortunate that deregulation is moving forward at a rapid pace in almost every country in the Asia Pacific. It may be a little slower in places such as Japan and China, but certainly it is moving very fast in Singapore, Hong Kong, Taiwan and recently in Thailand, Malaysia, Indonesia and the Philippines.

I can show you a chart dealing with our presence in the Asia Pacific from 1994 to the beginning of 1997. You can see we have made many new inroads with respect to our map. We have recently done extremely well in Thailand. We have done very well in the Philippines and in Malaysia. Two years ago, I would not have been able to share this with you.

Most of our customers buy from us because they are new service providers. They need to put new networks together. What better company to work with than Northern Telecom? We have learned from what we have done with Bell Canada and the other Canadian telephone companies. We have the ability to put total networks together with our equipment, engineering and design. We have also had the help of Bell Canada Enterprises. They know how to operate a network as well. The number of customers we have in the Asia Pacific right now is almost double what we had as little as two years ago.

Given that we now have a manufacturing base in the Asia Pacific, we are also building up our research and development base. We understand that in order to serve certain markets, we must do certain kinds of engineering design closer to the customer. By setting up laboratories in Australia, Japan, India and China, we found that we have become much more responsive to what the customer is looking for. That is particularly true in our dealings with new service providers that do not have a large engineering staff to serve them.

Another thing we are doing in the Asia Pacific right now is related to university interaction. We have a very strong university interaction program in Canada. Some of you may have heard or may have seen in the papers that we have become partners with the University of Toronto and set up the Nortel Institute of

Mon séjour de deux ans en Asie-Pacifique m'a beaucoup profité. J'ai eu l'occasion d'apprendre à parler couramment le mandarin et j'en remercie Northern Telecom. Avant de me rendre là-bas, j'avais passé 30 ans au Canada. Je ne sais pas si je suis un Chinois canadien ou un Canadien chinois, mais aujourd'hui, je parle couramment le mandarin.

En tant que technicien, j'ai toujours tendance à m'en aller au tableau et à dessiner des diagrammes sur ce que je conçois et de ce que je fais. Il va sans dire que, dans le cadre de mon nouveau travail en planification stratégique et en relations gouvernementales, je dois souvent me contenter d'expliquer verbalement ce que je fais. Dans certaines régions du monde, je dois recourir aux services d'un interprète. Le fait que je m'exprime assez bien en chinois et en anglais m'aide beaucoup dans mon travail dans la zone Asie-Pacifique.

Que fait Northern Telecom à l'heure actuelle dans la zone Asie-Pacifique? Pour ce qui est de notre quête de nouveaux clients, nous avons la grande chance de profiter de la déréglementation très rapide dans laquelle se sont lancés presque tous les pays de la région Asie-Pacifique. Les choses se passent peut-être un peu moins vite au Japon et en Chine, mais le rythme est à coup sûr très rapide à Singapour, Hong Kong, Taiwan et, plus récemment, en Thaïlande, en Malaisie et aux Philippines.

Je peux vous montrer un diagramme qui témoigne de notre présence dans la zone Asie-Pacifique entre 1994 et le début de 1997. Vous pouvez voir que nous y faisons nombre de nouvelles incursions. Nous nous sommes récemment très bien tirés d'affaire en Thaïlande. Les choses se sont bien passées aux Philippines et en Malaisie. Il y a deux ans, je n'aurais pu vous en dire autant.

La plupart de nos clients achètent de nous parce qu'ils sont de nouveaux fournisseurs de services. Ils doivent constituer de nouveaux réseaux. La meilleure compagnie avec laquelle travailler n'est-elle pas Northern Telecom? Nous avons appris de notre collaboration avec Bell Canada et avec d'autres compagnies canadiennes de téléphone. Nous sommes en mesure de monter des réseaux complets à l'aide de notre équipement, de nos techniques et de nos plans. Nous avons eu aussi l'aide des Entreprises Bell Canada qui savent aussi comment faire fonctionner un réseau. Depuis deux ans à peine, nous avons pour ainsi dire doubler le nombre de nos clients dans la région Asie-Pacifique.

Étant donné que nous avons maintenant une assise manufacturière dans la zone Asie-Pacifique, nous sommes aussi en train de mettre en place notre base de recherche et de développement. Nous comprenons que, pour desservir certains marchés, nous devons rapprocher la conception technique du client. En établissant des laboratoires en Australie, au Japon, en Inde et en Chine, nous nous sommes rendu compte que nous répondions beaucoup mieux aux attentes du client, ce qui est particulièrement vrai dans nos rapports avec les nouveaux fournisseurs de services qui ont peu d'ingénieurs à leur service.

Un autre aspect dont nous nous occupons à l'heure actuelle dans la zone Asie-Pacifique, c'est l'interaction avec les universités. Nous avons au Canada un programme d'interaction universitaire très solide. Certains d'entre vous sont peut-être au courant, pour en avoir entendu parler ou l'avoir lu dans les

Telecommunications. We are using similar techniques so that we can repeat the experience of being able to recruit the best resources from the universities in Canada. In terms of manufacturing, R&D and university interaction, we intend to move the things we have learned and which have kept us successful in Canada into the rest of the world. We especially want to take advantage of the economic boom happening in the Asia Pacific to be on the leading edge. When we entered the Asia Pacific, many of our competitors had been there many years before us.

I would like to conclude by talking about the future of Northern Telecom in the Asia Pacific. As well, I would like to talk about our involvement with Team Canada and some of the activities we are doing in conjunction with the Canadian government.

We have had two very strong years. Our customer base is growing by leaps and bounds. One statistic is that there are about 1,700 service operators or service providers globally right now. Market research predicts that in the next five years, 1,700 service providers will be added to the telecommunications scene. We certainly want to be the provider, the supplier and the partner to many of these 1,700 as well. In other words, our activities will become even more global as more service providers around the world begin to build their networks.

Given that we are a knowledge-based company, more and more of our people will be involved with research and development, design and engineering.

We also see that an increasing percentage of our work force will become knowledge-based. We were something in the order of 30 per cent 10 years ago. Some of my colleagues mentioned that we are now close to 65 per cent to 70 per cent. Perhaps two years from now, if we get a chance to appear before your committee again, we may be able to give you the statistic of 80 per cent or higher. This is where we are going right now. Because we are Canadian and because we have learned how to do it well, we are quite confident that this is the right strategy to move forward.

Because we cannot do everything ourselves, and because more and more of the R&D around the world is being done by small companies, whether small Canadian companies or small Singapore companies, we intend to become a partner increasingly in this regard. Hopefully, we can show that by partnering with more Canadian companies, we can make Canada stronger in the information infrastructure and telecom industry.

In Asia Pacific, besides going after new operators, our focus in the coming years is to ensure that we can complete our technology and knowledge transfer. Having spent two years in China sitting on the boards of directors of many of our joint ventures, I have learned that sometimes it takes many years to do something

journaux, de notre partenariat avec l'Université de Toronto et de la création du Nortel Institute of Telecommunications. Nous utilisons des techniques similaires afin de pouvoir de nouveau être en mesure de recruter les meilleurs éléments des universités canadiennes. En ce qui a trait à la fabrication, à la recherche et au développement, de même qu'à l'interaction avec les universités, nous voulons faire progresser nos acquis qui sont le gage de notre réussite au Canada et dans le reste du monde. Nous voulons surtout profiter de la vague de prospérité qui déferle sur la zone Asie-Pacifique afin d'être une entreprise à la fine pointe de la technologie. Lorsque nous avons fait notre entrée dans la zone Asie-Pacifique, un grand nombre de nos concurrents y exerçaient leurs activités depuis de nombreuses années.

J'aimerais terminer en vous parlant de l'avenir de Northern Telecom dans la zone Asie-Pacifique. J'aimerais aussi vous entretenir de notre participation à l'Équipe Canada et de certaines activités que nous menons conjointement avec le gouvernement canadien.

Nous avons eu deux années très intenses. Notre clientèle grossit à vue d'oeil. Des chiffres indiquent qu'il y a actuellement quelque 1 700 prestataires ou fournisseurs de services dans le monde. Des études de marché prévoient qu'il y aura 1 700 fournisseurs de services de plus dans le domaine des télécommunications d'ici cinq ans. Il va sans dire que nous voulons aussi être le fournisseur et le partenaire de beaucoup d'entre eux également. Autrement dit, nos activités se mondialisent davantage au fur et à mesure que les fournisseurs de services autour du monde commenceront à bâtir leurs réseaux.

Étant donné que notre entreprise est basée sur la connaissance, de plus en plus de nos gens s'occupent de recherche et de développement, de conception et d'ingénierie.

Nous voyons aussi qu'un pourcentage de plus en plus important de notre effectif sera affecté à ces secteurs. Nous en avions quelque 30 p. 100 il y a dix ans. Certains de mes collègues ont dit que nous en avons maintenant entre 65 et 70 p. 100. Peut-être que dans deux ans, si nous avons la chance de comparaître de nouveau devant votre comité, nous pourrons vous dire que nous en sommes à 80 p. 100 ou plus. C'est là où nous nous dirigeons à l'heure actuelle. Parce que nous sommes Canadiens et parce que nous avons appris à bien travailler, nous sommes bien convaincus que c'est la bonne stratégie à suivre.

Parce que nous ne pouvons tout faire nous-mêmes et que, de plus en plus, ce sont de petites entreprises, qu'elles soient établies au Canada ou à Singapour, qui font de la recherche-développement dans le monde, nous avons l'intention d'intensifier nos partenariats dans le domaine. Nous espérons pouvoir démontrer qu'en multipliant les partenariats avec un plus grand nombre d'entreprises canadiennes nous pouvons renforcer la présence du Canada dans les secteurs de l'infrastructure de l'information et des télécommunications.

Dans la région Asie-Pacifique, outre la recherche de nouveaux exploitants, nous voulons, dans les prochaines années, nous assurer de finaliser le transfert de technologie et de connaissances. Après avoir siégé pendant deux ans au sein des conseils d'administration d'un grand nombre de nos coentreprises établies

completely. It takes time to build up a relationship. It takes time to build up trust. It takes time to train people who do not have the benefit of some of the systems we have in our universities, such as internships and co-op programs. Therefore, we will try to train people in a way that will ensure that the things we have done well in Canada can be repeated around the rest of the Asia Pacific region.

We have benefited tremendously from the Team Canada exercise. One can argue that Northern Telecom is not a small company by Canadian standards; but neither are we a big company by world standards. When I visit the regions I see that we do not have the power of Siemens, which is supported strongly by Germany, or the power of NEC, Hitachi and so on, which are supported by the bankers of Japan. Therefore, we really need the support of Team Canada. We always try to do our best, not only to help ourselves but to help Team Canada do the right thing.

Personally, I have benefited tremendously from the support we have received from our ambassadors in both Japan and Beijing. What they have been able to do for us has been wonderful.

Finally, through the team training program, we want to share some of our experience and what we have learned. Hopefully, we can also support CIDA and other institutions in Canada to share our method of doing business with the rest of the world, especially in Asia Pacific.

Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Barry Grace, Trade Consultant with particular focus on Asia Pacific, Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada: Honourable senators, I should like to flip the page and look at the world in a different way. I spent the last 11 years developing and managing a software product sales network in Asia Pacific for a small- to medium-sized software company, which is becoming larger. I should like to talk about my personal experiences and some lessons I have learned. I should also like to emphasize that the views I am expressing are my own and not those of my previous employer, Cognos.

Imagine, if you will, that you are the chief executive officer of a small, fast-growing Canadian high technology company. By "small", I mean significantly smaller than Northern Telecom or Alcan, in the \$10 million to \$20 million range. You have just started to make your mark in North America and perhaps in European markets and you are reaching the stage where you sense that Asia Pacific is important. You start to ask yourself some basic questions.

The first question you might ask yourself is: Should I tackle Asia Pacific as a market; and why should I do it? The answer which comes back is that you know that if you are to be a player in major high technology markets today, going global is not an option. What happens is that you reach a stage where your multinational customers demand it. Therefore, if you are small, you have to find a solution somehow; otherwise you cannot fully service those extremely important major customers.

en Chine, j'ai appris qu'il faut parfois de nombreuses années pour mener à terme un projet. Il faut du temps pour bâtir une relation, pour gagner la confiance, pour former les gens qui n'ont pas accès à certains des mécanismes offerts dans nos universités, comme les programmes de stages et les programmes coopératifs. Nous essaierons donc d'offrir une formation afin d'être en mesure de répéter dans le reste de la région Asie-Pacifique ce que nous avons bien réussi au Canada.

La mission d'Équipe Canada nous a été énormément utile. On peut dire que Northern Telecom n'est pas une petite entreprise au Canada, mais qu'elle n'en est pas non plus une grande sur la scène internationale. Dans mes voyages, je constate que nous n'avons pas le poids de Siemens, fortement soutenue par l'Allemagne, ni celui de NEC et Hitachi, par exemple, qui sont financées par des banques japonaises. Nous avons donc vraiment besoin du soutien d'Équipe Canada. Nous essayons toujours de nous dépasser, autant pour notre succès à nous que celui d'Équipe Canada.

Personnellement, j'ai beaucoup retiré de la collaboration apportée par nos ambassadeurs au Japon et à Beijing. Ce qu'ils ont pu faire pour nous a été merveilleux.

Enfin, par l'entremise du programme de formation d'équipe, nous voulons partager une partie de notre acquis. Nous espérons aussi pouvoir partager avec l'ACDI et d'autres institutions canadiennes notre façon de commercer avec le reste du monde, surtout dans la région Asie-Pacifique.

Je vous remercie, monsieur le président.

M. Barry Grace, consultant en commerce avec un intérêt particulier pour la région Asie-Pacifique, Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada: Honorable sénateurs, j'aimerais tourner la page et jeter un regard différent sur le monde. J'ai consacré les 11 dernières années à mettre en place et à administrer un réseau de vente de produits logiciels dans la région Asie-Pacifique pour une petite à moyenne entreprise de services informatiques, en pleine expansion. J'aimerais parler de mes expériences et de quelques-unes des leçons que j'en ai tirées. J'aimerais aussi souligner que je parle en mon nom personnel et non pas au nom de mon ancien employeur, Cognos.

Imaginez, si vous le voulez bien, que vous dirigez une petite entreprise de haute technologie canadienne en plein essor. Par «petite», j'entends beaucoup moins importante que Northern Telecom ou Alcan, avec un chiffre d'affaires se situant entre 10 et 20 millions de dollars. Vous venez à peine de vous imposer en Amérique du Nord, et peut-être sur le marché européen, et vous en arrivez au point où vous vous rendez compte de l'importance que revêt le marché Asie-Pacifique. Vous commencez alors à vous poser certaines questions fondamentales.

Vous vous demandez tout d'abord si vous devez vous attaquer au marché Asie-Pacifique et pour quelle raison vous devriez le faire. La réponse à cette question est que, pour vous tailler une place sur les grands marchés de haute technologie aujourd'hui, vous devez absolument être compétitifs à l'échelle mondiale. Vous en êtes au stade où vos clients étrangers l'exigent. Si vous êtes à la tête d'une petite entreprise, vous devrez donc trouver une solution quelconque sinon vous ne pourrez pas bien répondre aux besoins de vos principaux clients.

You must then ask the other basic questions, such as: What do I need to get started? When do I start? How do I start?

Let us have a look at the answers to those question.

You need two things to start. First, you have to have absolute confidence in your product. You have to feel that your product is a winner. As some kind of a benchmark, you should be able to point to some visible success in the U.S. and/or major European markets. If you can do that, then you will be able to attract the attention of business partners in Asia Pacific.

The other thing you need is desire. You have to want to be a global player and be ready to act, because some of these markets will really test your patience.

Naturally, you will want to start with a strategy and a plan. Here, you can spend a lot of time because there are so many inputs. You have inputs from your multinational customers. You are watching what your competitors are doing. You are looking at the trade publications and analysts' projections, and you are getting inquiries from would-be partners. There are many inputs, a lot of which are changing rapidly. You cannot assess reliability. You are wondering, "What is possible? How can I get the best return on my investment?" There are many things churning around.

What you have to do is come up with a simple plan that allows you to start quickly. For most companies in that situation, that distils down to recruiting some distributors.

Then, of course, you have to find a way to simplify that exercise. Usually, there is some reasonably obvious way to set your priorities. I will use Cognos as an example. In the early 1980s, Cognos was selling fourth generation languages on HP-3000 computers. The HP-3000 was, at that time, the number one business mini-computer in the world.

For Cognos, the questions became relatively simple: Where are the largest concentrations of HP-3000s? Which of these markets are growing the fastest? Where can we sell the current English language version of our product, because we know that localization will take a lot of time and money? It became obvious that we had to target Australia, New Zealand, Singapore and Hong Kong as the first phase markets in Asia Pacific. It was really that simple.

Beyond that, the questions were: Where are the HP distributors and value-added resellers? What software houses are servicing these vendors' markets? We narrowed it down to a target list of potential distributors which could then be approached and rigorously qualified.

Each business is different. However, what I am getting at is that there is usually some kind of rationale which can be followed to

Vous devez ensuite vous demander ce dont vous avez besoin pour vous mettre à l'oeuvre, quand le faire et comment vous y prendre.

Jetons un coup d'oeil aux réponses à ces questions.

Au départ, il vous faut deux choses. Vous devez tout d'abord avoir pleinement confiance en votre produit. Vous devez vous dire que votre produit aura un franc succès. Vous devriez pouvoir citer en exemple le succès apparent que votre produit a connu aux États-Unis et sur d'importants marchés européens. Si vous y parvenez, vous serez alors en mesure d'attirer l'attention de partenaires commerciaux dans la région Asie-Pacifique.

Ensuite, vous devez avoir le désir de réussir. Vous devez vouloir vous attaquer au marché mondial et être prêts à passer à l'action étant donné que certains de ces marchés mettront vraiment votre patience à l'épreuve.

Naturellement, vous aurez besoin d'une stratégie et d'un plan pour commencer. Il vous faudra peut-être y consacrer beaucoup de temps compte tenu des nombreux facteurs qui entrent en ligne de compte. Il y a l'apport de vos clients multinationaux, la situation de vos concurrents, les informations que vous puisez dans les publications spécialisées et les projections des analystes, et vos partenaires potentiels vous posent des questions. Les facteurs sont nombreux et beaucoup d'entre eux changent rapidement. Vous ne pouvez évaluer la fiabilité. Vous vous demandez ce qui est possible et comment obtenir le meilleur rendement de votre investissement. De nombreux facteurs entrent en jeu.

Il vous faut concevoir un plan qui vous permette de démarrer rapidement. Pour la plupart des entreprises dans cette situation, cela se résume à recruter certains distributeurs.

Puis, bien sûr, vous devez trouver un moyen de simplifier les choses. Il y a habituellement une façon assez évidente d'établir vos priorités. Je me servirai de Cognos comme exemple. Au début des années 80, l'entreprise vendait des langages de quatrième génération qui tournaient sur des ordinateurs HP-3000. Le HP-3000 occupait, à l'époque, le premier rang des mini-ordinateurs d'entreprises dans le monde.

Pour Cognos, les questions sont devenues assez simples. La société s'est demandé sur quels marchés on dénombrait le plus d'ordinateurs HP-3000. Elle a aussi cherché à déterminer lesquels de ces marchés connaissaient l'essor le plus rapide et à qui elle pouvait vendre la version anglaise actuelle de son produit, sachant que l'adaptation exigerait beaucoup de temps et d'argent? Il est devenu évident qu'il lui fallait cibler l'Australie, la Nouvelle-Zélande, Singapour et Hong Kong comme étant les premiers marchés à pénétrer en Asie-Pacifique. Ce fut vraiment aussi simple que cela.

Il a fallu ensuite se poser les questions suivantes: où se trouvent les distributeurs HP et les revendeurs contribuant à la valeur ajoutée? Quelles entreprises de logiciels desservent les fournisseurs? Nous avons dressé une liste de distributeurs éventuels à contacter et à évaluer.

Chaque entreprise est différente. Cependant, là où je veux en venir, c'est qu'il est habituellement possible de suivre une certaine

narrow the focus and come up with a short list of promising distributor prospects.

Other things you have to consider when you are getting started is trying to use Canadian government programs such as PEMD. This is something which can reduce your initial risk. We found that the embassies and consulates were very helpful with economic and cultural orientation. However, do not expect these organizations to have specific expertise in a narrow high-tech market, because they will not have it. Similarly, the provincial government organizations and offices, where they exist, are very helpful.

Be cautious about exclusive contracts. They are very tempting because they offer early advantages, but they can produce problems down the road.

You can expect positive financial returns within a year if you are in a market where you do not have to localize. By "localize", I mean produce a version of your product which offers a complete local language interface. If localization is required, then you can expect to wait at least two years for those positive returns. That is a long time for a high technology company that is small and on the move.

There is a strong argument for doing the easy things first. You have to get a foothold in the important markets. You have to start generating revenue and market knowledge. You have to move up in terms of recruiting and managing partners, and there is a lot to learn in that respect.

Let us say that you have done all of the above, you have signed up some partners, and that things are moving along nicely. What is next? This is where it gets a little more complicated. You have to evolve the business model in each market to fit the local conditions. You have to look as locally as possible, and that can have many different results.

I will refer again to the example of Cognos in this regard. In Australia, Cognos negotiated the buy-out of a local distributor to establish a subsidiary which is now highly successful. It is now the headquarters of their Far East operations.

In New Zealand, on the other hand, which is a very small market, the decision was made to stay with the existing distributor and to strengthen that relationship. They can now proudly point to a 15-year relationship which is still going strong.

In the case of Singapore, there was a strong, locally based distributor which was a quasi-governmental organization, as many are in Singapore. The decision was made to strengthen that relationship through a joint venture which still exists today and which has now been extended to cover all the Asian countries.

In Hong Kong, an office was established to serve as a bridge to the PRC and Taiwanese markets. The office still exists and now reports through Singapore.

In the cases of India and Pakistan, where there were natural business links with the U.K., a decision was made to stay with the

logique pour en arriver à une liste limitée de distributeurs prometteurs.

Vous pouvez également envisager de vous prévaloir de programmes gouvernementaux canadiens comme le programme de développement des marchés d'exportation. Il s'agit d'outils qui peuvent vous aider à minimiser le risque initial. Nous avons trouvé que les ambassades et les consulats étaient d'une très grande utilité pour nous renseigner sur les plans économique et culturel. Ne vous attendez pas cependant à ce qu'ils vous renseignent précisément sur le marché de la haute technologie, parce que ce n'est pas le cas. De même, les organismes et les bureaux des gouvernements provinciaux, le cas échéant, sont d'une très grande utilité.

Méfiez-vous des contrats d'exclusivité. Ils sont très alléchants étant donné les avantages qu'ils offrent au départ, mais ils peuvent vous causer des problèmes un jour ou l'autre.

Vous pouvez vous attendre à des profits dans l'année qui suit si vous êtes implantés dans un marché où vous n'avez pas à «localiser». Par «localiser», j'entends mettre au point une version de votre produit qui offre une interface complète dans la langue locale. S'il vous faut «localiser», vous pouvez alors vous attendre à ne pas faire de profits avant au moins deux ans. C'est long pour une petite société de haute technologie en expansion.

Il y a de bonnes raisons pour faire les choses faciles en premier. Vous devez prendre pied sur les marchés importants. Vous devez commencer à faire des profits et à connaître le marché. Vous devez progresser en ce qui a trait au recrutement et à la direction des partenaires, et il y a beaucoup à apprendre à cet égard.

Disons que vous avez fait tout dont nous venons de parler, que vous avez signé des contrats avec certains partenaires et que les choses vont bien. Que faites-vous ensuite? C'est là où les choses se compliquent un peu. Vous devez modifier votre modèle d'entreprise dans chaque marché pour l'adapter à conditions locales. Vous devez «localiser» le plus possible, et cela peut donner toutes sortes de résultats.

J'en reviens à mon exemple de Cognos. En Australie, Cognos a négocié une entente de rachat d'un distributeur local en vue d'établir une filiale qui connaît maintenant beaucoup de succès. Elle est devenue le siège de ses opérations en Extrême-Orient.

Par contre, en Nouvelle-Zélande, un très petit marché, on a pris la décision de continuer à passer par le distributeur local et de renforcer cette relation. L'entreprise peut maintenant se montrer fière de cette relation qui dure depuis 15 ans.

Dans le cas de Singapour, on fait appel à un distributeur local bien établi qui est un organe quasi gouvernemental, comme c'est le cas de beaucoup d'autres là-bas. On a décidé de renforcer ces liens grâce à une coentreprise qui existe encore aujourd'hui et dont le marché s'étend maintenant à tous les pays d'Asie.

À Hong Kong, on a établi un bureau qui sert de tremplin vers les marchés de la République populaire de Chine et de Taiwan. Le bureau existe toujours et il relève maintenant de Singapour.

En Inde et au Pakistan, où il existe des liens commerciaux naturels avec le Royaume-Uni, on a préféré continuer de passer

distributors and to manage those through the subsidiary in the U.K.

Once you have established a beachhead, there are many ways a company can develop the market. The key is to find the business approach which is the best fit to both the local conditions and the corporate objectives.

We have talked about doing the easy things first and getting started in the market. What is left?

The real challenge is the Asian language markets. I will concentrate on the major ones: Japan, Korea, Taiwan, and People's Republic of China. For these markets, localization — that is, providing a complete local language interface for the product — is not an option. You absolutely must do it. You must spend the time and invest the money. With software products, you must also maintain native language versions. This is an ongoing, critical process which you simply must perform.

Because of this higher level of investment, you must have a high level of confidence in the medium- and long-term returns you will receive from the markets. The burning question is: Is this a strategic market for your company? That is a tough one. What it really means is: Is it strategic to your customers?

In the case of Cognos in the last 1980s — and this would change now because of the shifting importance of the markets — Cognos assessed that Korea, Taiwan, and the People's Republic of China were not sufficiently strategic to warrant a complete commitment to those markets in the sense of full localization, so it was decided to continue to address them through partners.

Japan, on the other hand, was considered strategic because it is a major economic power. Most of Cognos' multi-national customers were represented in Japan. Japan was a world force in computer hardware and certainly showed the potential of becoming a world force in software. It was a unique market. It was a very different market from North America, driven primarily by Japanese hardware vendors. The North American vendors had a smaller share, and still have a smaller share, much smaller than you would expect, as compared to the U.S. or Europe. However, the point is that the market segment, even though smaller, was profitable. The companies in that market were profitable, and they were growing rapidly. There was definitely a window for North American software vendors that were selling into those segments to succeed in Japan.

It was decided that it was strategic, and an approach had to be found to address that market. In the Cognos case, it turned out to be an evolutionary approach in three steps.

par les distributeurs et d'en assurer la gestion par l'intermédiaire d'une filiale établie au Royaume-Uni.

Une fois que vous avez fait une percée, il existe de nombreux moyens d'y accroître votre présence. La clé consiste à trouver l'approche commerciale qui convient le mieux à la fois aux réalités locales et aux objectifs de l'entreprise.

Voilà! Nous avons parlé des mesures faciles à prendre en premier et de la manière de percer sur un marché. Que reste-t-il?

Le véritable défi réside dans le marché des langues asiatiques. Je vous parlerai essentiellement des plus importantes, soit de celles du Japon, de la Corée, de Taiwan et de la République populaire de Chine. Dans ces marchés, l'adaptation à la clientèle locale — c'est-à-dire assurer une interface complète entre le produit et la langue locale — n'est pas une option. Elle est absolument essentielle. Il faut donc y consacrer le temps voulu et faire les investissements requis. Dans le cas de logiciels, il faut aussi mettre à jour les versions en langue indigène. Il s'agit donc d'un processus permanent et névralgique par lequel il faut absolument passer.

En raison des forts investissements requis, il faut avoir une confiance absolue dans les rendements à moyen et à long terme de ces marchés. Il faut se demander si ce marché est stratégique pour votre entreprise. Il est difficile de répondre à cette question. Ce qu'on veut savoir en réalité, c'est si le marché est stratégique pour ses clients.

Vers la fin des années 80, Cognos a décidé — décision qui serait tout autre aujourd'hui en raison de la constante évolution des marchés — Cognos a donc décidé que la Corée, Taiwan et la République populaire de Chine n'étaient pas suffisamment stratégiques pour justifier un engagement total, c'est-à-dire l'ouverture de bureaux là-bas, de sorte qu'on a décidé de continuer de passer par des partenaires.

Le marché nippon, par contre, était considéré comme stratégique parce que ce pays est une grande puissance économique. La plupart des clients multinationaux de Cognos étaient représentés au Japon qui s'était imposé comme une force mondiale en matériel informatique et qui avait certes le potentiel de s'imposer comme leader sur le marché des logiciels. Il s'agissait donc d'un marché unique, très différent du marché nord-américain et occupé essentiellement par les vendeurs de matériel informatique nippons. Les vendeurs nord-américains avaient et continuent d'avoir une plus petite part du marché, une part beaucoup plus petite que ce à quoi on s'attendrait si on la compare à leur part du marché américain ou européen. Toutefois, ce qu'il faut en retenir, c'est que cette partie du marché, bien qu'elle ait été moins importante, était rentable. Les entreprises dans ce marché étaient rentables et elles connaissaient une croissance rapide. Les vendeurs de logiciels nord-américains présents sur ces marchés avaient certes une chance de réussir au Japon.

On a donc décidé que le marché était stratégique et qu'il fallait trouver une approche lui convenant. Cognos a choisi une approche évolutive en trois étapes.

The first step was to recruit and develop high-quality distributors. They were fortunate in being able to enter into a distribution agreement with Yokogawa Hewlett-Packard, which was the Hewlett-Packard subsidiary in Japan. In the digital equipment market, they were able to recruit one of the leading value-added resellers for digital, so they were able to cover all except the IBM segment of the market in Japan. The IBM segment was much trickier, and they had less success in that regard. They did not have products ready to address that market anyway.

However, they were able to generate healthy growth for about three years simply using high-quality distributors. At that point, it was very clear there was a credibility barrier in the sense that the largest Japanese prospects and customers did not see signs that the company was committed to the long-term development of the Japanese market. They wanted to see more. So a second step became necessary. We had to consider establishing a company in Japan, and that is the route that we followed. A company was established to show increased commitment to the market and to show a stronger support to the business partners that we had. I emphasize that it was not a case of doing away with the partners and establishing something else; it was a question of building something to help to do a better job for, and with, the partners. This improved business substantially.

Things went along well, but it turned out that that was still not enough investment to convince a significant number of large Japanese customers that Cognos was serious, so it was necessary to take a third step, which was to enter into a partnership with a very large Japanese company committed to expansion in high technology. The Japanese subsidiary of Cognos in fact merged with a large Japanese company and is now proceeding as a partnership.

Here we have a three-step process, simply following the natural evolution and psychology of the market. It was necessary to go through the first two steps to get to the present situation. It would not have been possible just to jump into that market as a relatively small and unknown, in Japanese terms, Canadian-based company and form the alliance that ultimately was formed.

Japan was a major personal commitment for me. I spent six years deeply involved with Japan, so I will make a few more comments about some of the processes and the things that happened.

It was the product excellence that led to our ability to recruit a high-quality distributor. In fact, the same product excellence won the respect and admiration of a key manager in YHP. That was a very fortunate turn of events for Cognos because it presented an opportunity to develop what I call a champion within that organization. I was able to do that, fortunately, by becoming a personal friend of this individual. It was a major investment of time on my part, but it was certainly a natural process. This personal relationship allowed the two of us to collaborate closely in some difficult negotiations with potential customers, and out of that flowed a large deal with a large Japanese-based multi-national which turned out to generate something like \$2 million net revenue to Cognos over a period of three years. At that time it was

La première étape a consisté à recruter et à former des distributeurs de grand calibre. L'entreprise a eu la chance de pouvoir conclure une entente de distribution avec Yokogawa Hewlett-Packard, filiale de Hewlett-Packard au Japon. Dans le marché de l'équipement numérique, elle a réussi à recruter un des plus importants revendeurs d'équipement numérisé à valeur ajoutée, ce qui lui a permis de capter tout le marché nippon à l'exception des utilisateurs d'IBM. La clientèle d'IBM était une autre paire de manches, et l'entreprise a eu moins de succès à cet égard. Elle n'avait pas les produits compatibles de toute façon.

Toutefois, elle a réussi à avoir une saine croissance pendant environ trois ans uniquement en ayant recours à des distributeurs de grand calibre. À ce stade, il était très clair que la crédibilité faisait obstacle, en ce sens que les plus importants clients et éventuels clients japonais ne voyaient rien qui leur permette de conclure que l'entreprise voulait vraiment s'installer au Japon. Ils attendaient de connaître la suite. Une deuxième étape s'imposait donc. Il a fallu envisager la possibilité d'établir une entreprise au Japon, et c'est la voie que nous avons choisie. Nous avons ainsi montré que nous voulions vraiment nous établir et mieux appuyer nos partenaires commerciaux. Je souligne qu'il ne s'agissait pas de nous défaire de nos partenaires et de lancer autre chose, mais bien de faire quelque chose pour mieux les servir et pour mieux nous concerter avec eux. Nous ne l'avons pas regretté.

Tout allait bien, mais, en bout de ligne, ce n'était pas suffisant pour convaincre un nombre important de grands clients japonais du sérieux de Cognos. Il a donc fallu aller encore plus loin, c'est-à-dire conclure un partenariat avec une très importante entreprise japonaise souhaitant prendre de l'expansion dans le secteur de la haute technologie. La filiale japonaise de Cognos a en fait fusionné avec une très importante entreprise japonaise et est maintenant exploitée en partenariat.

Nous avons donc suivi un processus en trois étapes, c'est-à-dire que nous avons simplement respecté l'évolution naturelle et la psychologie du marché. Il a été nécessaire de franchir les deux premières étapes avant d'en arriver où nous en sommes aujourd'hui. Il aurait été impossible de simplement s'établir dans ce marché comme une entreprise canadienne relativement petite et inconnue, en termes japonais, et de former l'alliance actuelle.

L'expansion de notre marché au Japon a exigé un important engagement personnel de ma part. Elle a absorbé six années de ma vie. J'ai donc quelques autres commentaires à faire au sujet des processus et des événements survenus.

C'est l'excellence de notre produit qui nous a permis de recruter un distributeur de grand calibre. En fait, la même excellence de produit nous a gagné le respect et l'admiration d'un gestionnaire clé de YHP, ce qui a été très avantageux pour Cognos puisqu'elle s'est ainsi trouvé un champion au sein de l'organisme. C'est à l'amitié dont je me suis lié avec cette personne que je le dois. J'ai dû y investir beaucoup de temps, mais le processus était certes naturel. Cette amitié personnelle nous a permis à tous deux de collaborer étroitement lors de négociations parfois difficiles avec d'éventuels clients et elle a abouti à la conclusion d'un important marché avec une grande multinationale dont le siège est au Japon et qui a rapporté un revenu net de quelques deux millions de dollars à Cognos en trois ans. C'était une importante

a major international sale for a relatively small software company. This deal flowed out of both the corporate and the personal relationships which had been developed.

There was a similar pattern with our partner on the digital side. The executive director of marketing was a power-house champion, and he became and remains a personal friend of mine. We still correspond by e-mail. This has been a 10-year relationship. I am very proud of and happy with it. I expect it to go on indefinitely.

I should mention some points about setting up a company in Japan, through the eyes of a relatively small player. You might normally think that if you were planning on setting up an office somewhere, you would find a competent manager and delegate to him the responsibility of setting up the operation. That seems the logical way to do it. Not in Japan. In Japan, before we could even get a manager to look at us, it was necessary for us to set up and staff the office. We had to show the potential manager or candidate that the company was truly serious about the Japanese market. It took an enormous amount of time and effort to recruit a manager.

After 17 interviews over something like nine months, I was feeling absolutely lost and getting nowhere. The technical expert I had in the Japanese office belonged to the Canadian Club, and they were going on hiking outings in the Japanese mountains. He was talking to a Canadian colleague who happened to be in the executive recruiting business. Completely by accident, out popped the candidate. However, that was not the end of the story. While we had a candidate after 17 interviews and nine months of work, it took a further 10-month courtship to actually bring this gentleman on board, 10 months of getting to know each other. You have heard these stories, I am sure, but it really does happen, and it is necessary.

The other key point was that in setting up the Japanese operation, we did not make any attempt to dispose of or otherwise terminate our relationships with our existing business partners in Japan. We built them into the equation and made them part of the solution. It turned out to be a very positive move.

I want to speak very briefly on the Pacific part of Latin America, specifically Mexico, which, through NAFTA, is a part of APEC. Cognos had what I call a closely managed exclusive-distributor relationship starting in 1983 in Mexico. That produced some reasonable results in the mid 1980s but got into some serious difficulties toward the end of the 1980s because there had been some management changes on both sides which resulted in a lack of communication, and it made it a dysfunctional relationship. So we had a classic problem: What do you do with a failing exclusive distributor? You cannot just abandon your only revenue generator. It leaves you with nothing. Obviously we had to develop alternative channels quickly. Developing a partner channel is typically a 12- to 24-month job. It does not happen overnight.

vente à l'étranger pour une entreprise de logiciels relativement petite. La conclusion de ce marché aurait été impossible sans les liens corporatifs et personnels qui s'étaient développés entre nous.

Quelque chose d'analogique s'est produit avec notre partenaire du secteur de l'équipement numérisé. Le directeur exécutif du marketing était un champion dynamique qui est devenu et demeure un ami personnel. Nous continuons de correspondre par courrier électronique. Voilà dix ans déjà que nous entretenons cette amitié. J'en suis très fier et heureux. J'espère qu'elle durera toujours.

Il faudrait que je vous mentionne certains faits au sujet de l'établissement d'une société au Japon, sous l'angle d'un joueur relativement peu important. Normalement, vous pourriez croire que, si vous envisagez d'établir un bureau quelque part, il vous suffit de trouver un gestionnaire compétent et de lui déléguer la responsabilité de le faire. Cela semble être la façon logique de procéder. Pas au Japon. Au Japon, avant même de trouver un gestionnaire intéressé, il fallait établir un bureau et le doter en personnel. Il fallait montrer au gestionnaire éventuel ou au candidat que l'entreprise tenait vraiment à s'installer au Japon. Il a fallu beaucoup de temps et d'efforts pour recruter un gestionnaire.

Après 17 entrevues réparties sur neuf mois environ, j'avais l'impression de me démener en vain. L'expert technique que j'employais là-bas était membre du Canadian Club, qui organisait des randonnées dans les montagnes du Japon. Il a parlé du problème à un collègue canadien qui, par pur hasard, était conseiller en recrutement de cadres. Et voilà que, par simple coïncidence, j'avais mon candidat. Cependant, l'histoire ne s'arrête pas là. Après 17 entrevues et neuf mois de travail, nous avions un candidat, mais il a fallu le courtiser pendant 10 autres mois avant de le convaincre, 10 mois passés à se connaître. Je suis sûr qu'on vous a raconté d'autres anecdotes du même genre, mais je vous assure que c'est vraiment ainsi que ça se passe et qu'il faut passer par toutes ces étapes.

Autre élément clé, lorsque nous avons établi l'exploitation au Japon, nous n'avons pas cherché à nous débarrasser de nos partenaires commerciaux existants ou à mettre fin à nos relations avec eux. Nous les avons intégrés à notre schéma, ce qui s'est avéré une excellente décision.

J'aimerais vous parler très brièvement de la région d'Amérique latine qui longe le Pacifique, plus particulièrement du Mexique qui, grâce à l'ALENA, fait partie de l'APEC. Dès 1983, Cognos avait au Mexique un arrangement exclusif avec un distributeur géré d'assez près. Cet arrangement a donné des résultats raisonnables jusqu'au milieu des années 80, mais il a commencé à causer de sérieuses difficultés vers la fin de la décennie parce que des changements survenus à la direction, de part et d'autre, ont entraîné un manque de communication. La relation n'était plus fonctionnelle. Nous étions donc aux prises avec le problème classique: Que faire quand un distributeur exclusif est en sérieuse difficulté? Vous ne pouvez pas tout simplement abandonner votre seule source de revenu, sans quoi vous aurez les mains vides. De toute évidence, il fallait trouver au plus tôt d'autres moyens. Or, développer un réseau de partenaires prend en moyenne de 12 à 24 mois. Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

The solution was a two-track approach. I applied damage control until the alternative channels came up to speed, and rewrote the contract to a non-exclusive status, tightening the financial controls, strengthening management supervision, providing direct hands-on guidance, offering direct technical support and so on to keep the failing engine going. At the same time, outside this relationship, I was moving to a multi-channel model. I developed a model which was successful in Mexico and throughout Latin America. It is a model which is multi-channel and which has two tiers, comprising authorized distributors and resellers that are reporting to them. It involves no exclusive relationships at all. The resellers derive their product and their support in local language from the authorized distributors. The resellers also are in a position to deliver business solutions in vertical market segments so that what the customer is getting is a complete business solution based on the products of the sponsoring vendor, and the resellers can also be used as a farm team to be evolved into distributors at a later time.

It is possible to come up with partner-based models that offer you a great deal of flexibility and can be adapted to many Asia Pacific markets.

What are the key lessons for both the Far East and Mexico? To achieve continuing revenue growth through partners, you must find a way to make the partners commit to you as a vendor and invest time and money in selling and supporting your products. You cannot get that commitment without a very high level of trust. Trust was mentioned by Tony as well. It is absolutely essential. This is both personal and corporate, and these things tend to converge the farther you get away from headquarters. The way I see it, developing and maintaining trust is the major challenge in managing partner organizations. It is so critical because it is the relationships which make the business model work and drive the revenues, and not the other way around. It is true that great products will get you started quickly, but alone they will not sustain you in the long run. In the long run, you will need great products and excellent support — technical, marketing and administrative. You have to do everything really well. Above all, you need consistent and fair management practices. You have to manage that relationship in a very fair and open way.

If I had to give three pieces of advice to a high-tech entrepreneur under this scenario, they would be the following. First, high-tech companies can succeed in Asia Pacific markets with an evolutionary approach. The caveat would be you should try to build in the hooks for local language support in your products as early as possible because you are going to need them.

Second, your choice of partners is critical to your success. You have to be highly selective in recruiting them and you have to be rigorous and consistent about supporting them.

Nous avons adopté une double stratégie. J'ai cherché à limiter les dégâts jusqu'à ce que les autres partenaires puissent prendre la relève et j'ai modifié le contrat de manière à en faire un contrat non exclusif, j'ai resserré les contrôles financiers, j'ai renforcé la supervision de la gestion, j'ai donné des conseils d'intervention directe, j'ai offert de l'appui technique et ainsi de suite afin d'empêcher le moteur de s'éteindre. Simultanément, tout à fait en parallèle, je passai à un modèle de voies de distribution multiples. C'est ainsi que j'ai mis au point un modèle qui a donné d'excellents résultats au Mexique et dans toute l'Amérique latine. Il s'agit d'un modèle à plusieurs chaînes de distribution comportant deux niveaux formés des distributeurs et des revendeurs autorisés qui en relèvent. Il n'y a pas d'accord d'exclusivité. Les revendeurs obtiennent leurs produits et le support en langage local des distributeurs autorisés. Ils sont aussi en mesure de livrer des solutions commerciales sous forme de logiciels personnalisés, de sorte que le client obtient une solution commerciale complète fondée sur les produits du vendeur parrain, et les revendeurs peuvent aussi servir de pépinières où trouver des distributeurs plus tard.

Il est possible de concevoir des modèles d'organisation partenariale qui offrent beaucoup de souplesse et peuvent être adaptés à de nombreux marchés d'Asie-Pacifique.

Quelles grandes leçons avons-nous tirées de notre expérience en Extrême-Orient et au Mexique? Pour réaliser une croissance soutenue du revenu par l'intermédiaire de partenaires, il faut trouver un moyen de convaincre ces partenaires de s'engager à vendre vos produits et d'investir le temps et l'argent voulus pour les vendre et assurer le service après-vente. Il est impossible d'obtenir pareil engagement si vous n'avez pas toute leur confiance. Tony a lui aussi mentionné la confiance. Elle est absolument essentielle. Cet élément agit à la fois à un niveau personnel et au niveau de l'entreprise. Plus on s'éloigne du siège social, plus ces éléments ont tendance à converger. Selon moi, établir la confiance et l'entretenir est le principal défi que pose la gestion d'organisations partenaires, parce que c'est la nature des relations qui est la clé du succès d'un modèle commercial et qui alimente les revenus, plutôt que l'inverse. Il est vrai que de bons produits vous permettront de démarrer rapidement, mais, à eux seuls, ils ne soutiennent pas l'entreprise à long terme. À longue échéance, il faut avoir de très bons produits et un excellent soutien, tant sur le plan technique que sur celui du marketing et de l'administration. Il faut exceller en tout. Par-dessus tout, il faut utiliser des pratiques de gestion cohérentes et loyales. Il faut gérer cette relation de manière très équitable et ouverte.

Si j'avais trois conseils à donner à un entrepreneur du domaine de la haute technologie dans pareil scénario, je lui dirais tout d'abord que les entreprises de haute technologie peuvent pénétrer les marchés d'Asie-Pacifique si elles adoptent une approche évolutive. Je l'avertirais qu'il faut essayer d'intégrer au plus tôt à ses produits des moyens de les adapter au langage local parce qu'il en aura besoin.

Ensuite, je lui dirais que le choix de ses partenaires est essentiel à son succès. Il doit être sélectif dans son choix et il doit ensuite les appuyer avec rigueur et constance.

Finally, and most importantly, the relationships that you have with your partners are not just about money. You have to achieve a high level of personal and corporate trust. That is your major challenge.

The Chairman: Thank you. I have a question that I want to address to Mr. Heister. We have had evidence from the Canadian Shippers Council that the Canada westbound rate agreement has raised freight rates excessively through the application of surcharges levied on normal freight rates. Has your experience supported that evidence or is your shipping done in such a way — in-house, in a sense — that that observation with regard to the charges does not apply in your case?

Mr. Heister: As I think the chart showed, for Asia we tend to rely solely on Kitimat, shipping outbound from B.C. rather than trying to ship material across Canada at all. It is only the rare occasion, where we might have an imbalance between our businesses, that we will ship material from Quebec, let us say, to the Pacific market. I am not an expert on freight rates.

The Chairman: I think we are talking about shipping costs, not rail rates.

Mr. Heister: Yes.

The Chairman: I gather, then, that you do not have too much with which to help us on that point.

Mr. Heister: There have been some proposals regarding changes in taxation and user fees which have a big effect on us in terms of port fees and things like that, on which some of our people in government relations have been having discussions with the Canadian government, but, generally, it is more the geographic split between our two major manufacturing centres that we rely on.

Senator Grafstein: I have two questions, Mr. Chairman. My first might apply to all the witnesses. Would it be helpful to large and small companies if the government utilized its resources to develop a very highly up-to-date, current data base for choice of partners, as an example, in various sectors of business on the one hand, and relevant market information, sector by sector, in other businesses? In other words, where should the government put its resources, aside from Team Canada and its assistance and so on?

The question that intrigues me a little more than that, however, is whether or not in Canada we have had enough debate, as Team Canada rolls out, as to the ideal or optimum corporate structure that we should have to develop trading investment entities. We have had the experience of Nortel and Alcan over 100 years, and the more recent experience of software companies and so on, but is the corporate model the best model?

Enfin — et c'est mon plus important conseil —, les relations qu'il entretient avec ses partenaires ne concernent pas que l'argent. Il faut qu'il les convainque d'avoir entière confiance en lui et dans son entreprise. Voilà son principal défi.

Le président: Je vous remercie. J'aimerais poser une question à M. Heister. Le Canadian Shippers Council a affirmé, dans son témoignage, que le Canada Westbound Rate Agreement avait trop relevé les taux de fret en appliquant une surprime au tarif normal. Est-ce vrai ou expédiez-vous vos marchandises de telle façon — à l'interne, en un certain sens — que cette observation ne s'applique pas?

M. Heister: Comme l'illustre le tableau, pour les marchandises destinées aux marchés de l'Asie, nous avons tendance à décider uniquement en fonction du Kitimat comme ligne de démarcation pour décider si nous les expédions de la Colombie-Britannique ou d'ailleurs, plutôt que d'essayer d'expédier le matériel d'un bout à l'autre du Canada. Il est très rare que nous expédions du matériel du Québec, par exemple, jusqu'au marché du Pacifique, sauf s'il y a un déséquilibre. Je ne suis pas un expert des taux de fret.

Le président: Nous parlons bien de coûts d'expédition, non pas de tarifs de transport ferroviaire.

M. Heister: Oui.

Le président: J'en déduis que vous n'en savez pas assez à ce sujet pour nous être utile.

M. Heister: On a fait des propositions visant à modifier les taxes et les frais d'utilisateur qui nous feront très mal en termes de frais de port et ainsi de suite. Certains de nos employés affectés aux relations gouvernementales ont rencontré des représentants du gouvernement du Canada à cet égard, mais, en règle générale, le facteur de décision est davantage un critère géographique fondé sur l'emplacement de nos deux grands centres de production.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, j'ai deux questions. La première s'adresse à tous les témoins. Les grandes et petites entreprises trouveraient-elles utile que le gouvernement affecte des ressources à la mise sur pied, par exemple, d'une base de données courantes et très à jour sur d'éventuels partenaires dans divers secteurs d'activité, d'une part, et de réunir de l'information pertinente sur les marchés, secteur par secteur, dans d'autres secteurs d'activité, d'autre part? En d'autres mots, à quoi le gouvernement devrait-il affecter ses ressources, mis à part Équipe Canada et son aide, et cetera?

Une autre question m'intrigue un peu plus, cependant. J'aimerais savoir si nous avons suffisamment débattu au Canada, pendant que s'affaire Équipe Canada, de la structure d'entreprise idéale ou optimale à adopter pour créer des organes d'investissement dans le commerce. Bien sûr, nous pouvons compter sur l'expérience de Nortel et d'Alcan des 100 dernières années et sur l'expérience plus récente acquise par les entreprises de services et d'ingénierie en informatique, et ainsi de suite, mais le modèle d'entreprise actuel est-il le meilleur?

Let me give you some examples of contrast. In Germany, Deutschebank sits on the board of Siemens and the other companies. I can tell you of my own experience when I went to China, sitting in a dusty little town in Xinjiang province with no one there except a few of us who had just arrived. The Xinjiang province had just opened up. This is 1983 or 1984. As we are getting off our little dust-ridden bus, getting on another little bus was a group of Japanese who had just been there from a trading company talking about some resource-developed items, and then on another bus was a group of Germans who had been there for three or four months and were leaving.

It had opened up in January and we were there in the summer or the spring, but the Germans had been there from day one with a group, and the Japanese had arrived two months later with a group, and both of them had the resources obviously from their corporate entities to spend the time in this rather narrow, segmented market. Xinjiang province is a huge market of future development.

Are we in Canada using our brains to put together the best strategic trading and investment vehicles following the German model as its relationship applies to the trading companies in Japan, or the Dutch model? I was surprised to learn that Holland is the third-largest investor in the United States. They have done that quite successfully and invisibly.

Have we given enough thought to the best vehicles? I know that is a hard question because each of you believes that your vehicle is the best, but perhaps you could tell us of your experience along those lines. We are trying to give strategic advice and I am not sure that we have yet captured enough information to do that.

Mr. Moore: With communications the way they are now, we should not be wasting government resources on market information. Through the Internet, you can plug into any one of dozens of data bases which will give you all the information you want on China or any other market. What is absolutely crucial is market intelligence: specific information which will aid a company in breaking into a market or expanding its market.

To back that up, in Asia Pacific we need to strengthen our trade-related services, and by that I mean specifically the trade commissioners. It is very easy to talk about redeploying trade commissioner resources from Europe or even the United States, but it is not as easily done. However, we have to bite that bullet. We have to put more of our resources where our future markets will be.

In addition to market intelligence, in a number of Asian markets, although not all, it is still necessary to have the ambassador or senior diplomats open doors for you, although privatization is changing that.

Je vous donne des exemples. En Allemagne, la Deutschebank fait partie du conseil d'administration de Siemens et d'autres entreprises. Je peux vous raconter ce que j'ai moi-même vu en Chine, dans une petite ville poussiéreuse de la province de Xinjiang où il n'y avait personne sauf les quelques-uns qui venaient d'arriver avec moi. On venait tout juste d'ouvrir les frontières de la province. C'était en 1983 ou en 1984. Alors que nous descendions de notre petit autocar poussiéreux, un groupe de Japonais qui venaient de rencontrer les dirigeants d'une société commerciale pour parler de questions reliées à l'exploitation des ressources montaient dans un autre petit autocar, et un autre véhicule était bondé d'Allemands qui venaient d'y passer trois ou quatre mois.

Elle a été déclarée zone ouverte en janvier, et nous sommes arrivés à l'été ou au printemps. Toutefois, les Allemands étaient là dès le premier jour et les Japonais, eux, deux mois plus tard. Ils avaient obtenu des ressources de leurs sociétés pour passer du temps dans ce marché plutôt restreint et segmenté. La province de Xinjiang offre d'innombrables possibilités de développement.

Est-ce que nous cherchons, au Canada, à mettre au point des stratégies commerciales et d'investissement efficaces en nous inspirant du modèle allemand, et des liens qu'entretient ce pays avec les sociétés commerciales au Japon, ou du modèle hollandais? J'ai été étonné d'apprendre que la Hollande est le troisième investisseur en importance aux États-Unis. Elle a réussi une telle performance dans la plus grande discréetion.

Est-ce que nous avons déployé suffisamment d'efforts à ce chapitre? Je sais que cette question est difficile parce que vous êtes tous convaincus que vos stratégies sont les meilleures, mais peut-être pourriez-vous nous parler de vos expériences dans ce domaine. Nous essayons de donner des conseils éclairés, mais je crois que nous n'avons pas encore tous les renseignements en mains pour le faire.

M. Moore: Les communications étant ce qu'elles sont aujourd'hui, nous ne devrions pas gaspiller l'argent du gouvernement en essayant de recueillir des renseignements sur les marchés. Grâce à Internet, vous pouvez vous brancher sur n'importe quelle base de données, il y en a des douzaines, et obtenir tous les renseignements que vous voulez sur la Chine ou sur n'importe quel autre marché. L'information commerciale est un élément très important: elle peut aider une entreprise à pénétrer un marché ou à développer davantage ses propres débouchés.

Nous devons, dans la région Asie-Pacifique, améliorer les services que nous offrons, et je fais allusion ici aux délégués commerciaux. Il est très facile de dire que nous allons redéployer les délégués commerciaux qui se trouvent en Europe ou même aux États-Unis, mais il est plus difficile de le faire. Toutefois, nous devons agir. Nous devons consacrer plus de ressources à nos marchés futurs.

En plus d'obtenir des renseignements commerciaux, il faut encore, dans plusieurs pays asiatiques, recourir aux services de l'ambassadeur ou de hauts diplomates pour qu'ils nous ouvrent les portes, quoique la privatisation soit en train de changer tout cela.

Mr. Yuen: Because the telecom industry is more developed, there has been more market research done that you can buy. As Mr. Moore said with regard to market intelligence, what you find may not be very useful to you. I believe that if there is something we can do to help medium- and smaller-sized companies in particular, it should be done.

Of course, that is just part of it. The opening of doors is just as important, if not more so. Even if you know what you want to do, if you cannot get someone to talk to you, it is no good.

The example you used, senator, is very valid. We find that in Germany and Japan they are more integrated. When NEC goes in, there is always a bank involved. I know that it is not the same for Canada. I do not expect that we can do what Germany does but, nevertheless, they have an advantage. We need better product. Without it, we cannot get in.

Although I have spoken highly about what we have done, we have less than 20 per cent of market share in all the market segments we are in in Asia Pacific, even though we are doing extremely well. It is difficult to fight what Japan and Germany are able to do right now.

Senator Corbin: Representatives of Nova appeared before us in Vancouver ten days ago and suggested that issues such as human rights and cultural accord and so on should not be part of trade deals between nations, that they should be separate issues. They said that business is one thing, human rights, child labour and such things are another issue altogether, and that the two ought not be linked. What is your feeling about that?

Mr. Moore: One way of transferring Canadian values is through encouraging interchange. Business interchanges bring stronger and more open economic arrangements.

Mr. Heister: There are two things which go hand in hand with the economic development of countries. One is the environment and the other is exploitation of child labour. The lower the economic development is, the worse the environment is. As the GDP per capita improves, so does the environment, despite much of the clamour in the western world about the environment. The same holds true with respect to child labour. When there is a very low economic level, there are more children in the labour market, simply because the family unit has to put more workers into the marketplace to generate money.

As much as I would not want to see my children treated the way that some of the rug manufacturers treat children in India and Pakistan, for example, it is only through trade engagement and the improvement of the economics of a country that the areas of environment and exploitation of labour will change.

M. Yuen: L'industrie des télécommunications étant plus développée, les études de marché abondent. Comme M. Moore l'a mentionné, les renseignements commerciaux que vous allez obtenir ne vous seront peut-être pas très utiles. Si nous pouvons faire quelque chose pour aider les petites et moyennes entreprises, nous devons agir.

Bien entendu, cela n'est qu'une partie de l'équation. Le fait d'avoir quelqu'un qui vous ouvre les portes est tout aussi important, sinon plus. Même si vous savez ce que vous voulez faire, vous n'irez pas loin si vous n'arrivez pas à établir un contact avec quelqu'un.

L'exemple que vous avez utilisé, sénateur, est très valable. Nous trouvons que l'Allemagne et le Japon adoptent une démarche plus intégrée. Lorsque NEC fait une incursion dans un marché, il y a toujours une banque dans l'entourage. Ce n'est pas la même chose au Canada. Je ne m'attends pas à ce que nous adoptions la même démarche que l'Allemagne, mais néanmoins, ils détiennent un avantage. Nous devons améliorer notre produit. Autrement, nous ne pourrons pas pénétrer les marchés.

Malgré les progrès que nous avons réalisés, nous détenons moins de 20 p. 100 du marché dans tous les segments dans lesquels nous sommes présents en Asie-Pacifique. Ce n'est pas négligeable. Il est difficile de livrer concurrence au Japon et à l'Allemagne.

Le sénateur Corbin: Les représentants de Nova ont comparu devant nous, à Vancouver, il y a dix jours de cela. Ils ont laissé entendre que la question des droits de la personne, les valeurs culturelles, ainsi de suite, ne devraient pas faire partie des ententes commerciales entre pays. Ce sont, pour eux, des questions bien distinctes. Ils ont dit que les affaires, c'est une chose, et que les droits de la personne, le travail des enfants, ainsi de suite, c'en est une autre. Il ne faut pas mêler les deux. Quelle est votre opinion là-dessus?

M. Moore: On peut les sensibiliser aux valeurs canadiennes en encourageant les échanges, lesquels donnent lieu à des ententes commerciales plus solides et plus ouvertes.

M. Heister: Il y a deux choses qui vont de pair avec le développement économique. Il y a d'abord l'environnement, et ensuite le travail des enfants. Plus le niveau de développement est faible, plus l'état de l'environnement laisse à désirer. L'environnement s'améliore au fur et à mesure que le PIB par habitant augmente, malgré tous les arguments qu'invoque le monde occidental à ce sujet. Il en va de même pour le travail des enfants. Lorsque le niveau de développement est très faible, il y a plus d'enfants sur le marché du travail, pour la simple raison qu'une famille doit faire travailler un plus grand nombre de ses enfants pour gagner de l'argent.

Je ne voudrais pas que mes enfants soient traités comme le sont ceux qui travaillent pour certains fabricants de tapis en Inde ou au Pakistan. Toutefois, seules les initiatives commerciales et le redressement de la situation économique d'un pays vont permettre d'améliorer les choses dans les domaines de l'environnement et du travail des enfants.

Senator Corbin: Mr. Heister, you said no to corruption, nepotism and that sort of thing. You do not seem to be taking the same attitude with respect to this issue.

Mr. Heister: We would say no if someone asked us to make aluminum using prison labour. First, that is not the kind of people you need in the aluminum business. Labour is a very minor content in the aluminum business. We, as a company, look at where we procure things, and do not procure on the basis of child labour.

Senator Ottenheimer: If I interpreted Mr. Grace's remarks correctly, the process of localization is a major component in a company's ability to maximize its markets. How do Canadian companies compare with their American and European competitors in their recognition of the necessity to localize, and in their ability and willingness to do so?

Depending on the financial structure of a company, this can be an enormous burden for some and perhaps much less so for huge conglomerates. Is this something that all companies, including fairly small Canadian companies, must do on their own — reinventing the wheel, in a way — or is this an area where the private sector could cooperatively assist and develop this process of localization, which I realize would differ depending on the company?

Mr. Grace: Canadian software companies that have been successful in exporting to Asia Pacific markets, particularly the Asian language markets, have all stepped up the localization issue and committed themselves to that. Cognos is one and Northern Telecom is another. I am sure the same is true of Fulcrum and any of the other software products companies that are serious about those markets.

However, there are investment and cash-flow issues, and they certainly affect the timing and approach that a company would have to take to certain markets. Some companies have had to be a lot less aggressive than they would like to have been because of that extra investment. It certainly is a major factor to be recognized in going into a full-scale development of those markets.

As to whether it is possible to have some kind of cooperative arrangement, privately based, to support companies that need to go through this process, I suppose some kind of pooled resources might be possible. The products are, generally speaking, so diverse and so unique to the specific markets and specific companies' lines of business that I do not think there could be any technological pooling. It would simply be some kind of a financial approach whereupon one could draw on the resources under some kind of a take-out, some kind of a mortgage, for example, on the resources and pay it back at a later time. Some kind of a financing approach might be possible but I am not really certain how it would work mechanically.

Senator Ottenheimer: How do you think Canadian companies in general — I know generalizations are difficult but they still

Le sénateur Corbin: Monsieur Heister, vous avez dit non à la corruption, au népotisme et autre chose du genre. Vous ne semblez pas adopter la même attitude à l'égard de cette question.

M. Heister: Si quelqu'un nous demandait d'embaucher des prisonniers dans notre usine d'aluminium, nous refuserions. D'abord, ce n'est pas le genre de personnes que vous voulez dans votre usine. La main-d'œuvre ne représente qu'une très petite composante de l'industrie de l'aluminium. Nous faisons attention aux pays avec lesquels nous transigeons. Nous n'achetons pas de produits dans les pays qui font travailler des enfants.

Le sénateur Ottenheimer: Si j'ai bien compris les commentaires de M. Grace, pour tirer le maximum de ses marchés, une entreprise doit accorder une grande importance à la «localisation». Comment les entreprises canadiennes se comparent-elles à leurs concurrents américains et européens? Est-ce qu'elles reconnaissent l'importance d'adapter leurs produits aux exigences particulières d'un pays? Est-ce qu'elles sont prêtes à le faire?

Selon la structure financière d'une entreprise, cela peut constituer un fardeau très lourd pour certaines compagnies, et peut-être un fardeau moins lourd pour les grands conglomérats. Est-ce une démarche que toutes les entreprises, y compris celles qui sont assez petites, doivent entreprendre seules — ce qui équivaut à réinventer la roue, si vous voulez —, ou est-ce un processus auquel le secteur privé pourrait collaborer, et je sais que cette collaboration varierait en fonction de l'entreprise?

M. Grace: Les sociétés canadiennes de services informatiques qui exportent leurs produits en Asie-Pacifique, surtout dans les marchés asiatiques, ont toutes intensifié leurs efforts de «localisation». Cognos en est une, et Northern Telecom en est une autre. Je suis certain qu'il en va de même pour Fulcrum et les autres sociétés de services informatiques qui souhaitent pénétrer ces marchés.

Toutefois, il y a des facteurs comme les investissements et les besoins de liquidités dont il faut tenir compte et qui influent sur la stratégie que doit adopter une entreprise vis-à-vis de certains marchés. Certaines entreprises ont été obligées de tempérer leurs efforts en raison de cette dépense supplémentaire. Il s'agit là d'un facteur de taille qu'une entreprise doit prendre en considération avant de prendre ces marchés d'assaut.

Pour ce qui est de savoir s'il est possible pour le secteur privé de collaborer avec les entreprises afin de les aider à adapter leurs produits aux exigences d'un marché, je suppose qu'il serait possible pour eux de mettre leurs ressources en commun. De manière générale, les produits sont tellement différents et tellement adaptés aux marchés qu'il ne serait pas possible, à mon avis, de mettre en commun les compétences technologiques des entreprises et du secteur privé. Cette collaboration prendrait simplement la forme d'une aide financière où une entreprise pourrait contracter un emprunt, un prêt hypothécaire par exemple, et ensuite le rembourser. Une aide financière serait possible, mais je ne sais pas comment cela fonctionnerait.

Le sénateur Ottenheimer: Comment les compagnies canadiennes en général — je sais que les généralisations sont

have a certain validity — compare in this optimizing through normalization, with European and American competitors?

Mr. Grace: I realize there are not nearly as many Canadian companies that are exporting software as there are companies in the U.S. that are successful in the software business, but I think the Canadian companies that are successful are particularly alert to the export opportunities and are much more export-focused than the average American software company.

The Chairman: Looking at language, for a moment, how essential is it to have people in your local main office — let us say in China or Japan or Malaysia — who are fully fluent in the local language? Or has English become the language of business to a large extent? Perhaps German is important.

Mr. Yuen: Recently, in many areas where English has not been used in the past, its usage has increased dramatically. You definitely want to train your locals to be very good in the English language because they are already very good in the local language. Most of our colleagues who can speak only English can do a great job, as compared with a few years ago when they needed interpretation all the time.

I have a small point on Barry's comment. A major consideration in localization is time to market. The real advantage we have as Canadian companies is that we are better listeners. We know we have to do it; it is just a matter of finding the right way to do it. We know we have no option. It takes a little longer to go to market because it does take time to find the right vehicle to do it. I just wanted to add that.

The Chairman: We heard again and again that trust is extraordinarily important. I am trying to understand why it is so important. Is it because commercial relations are not as depersonalized, by reason of rule of law and the high level of contract law and things like that, so that you are moving away from a kind of depersonalized western model to a person-to-person model? Is that the explanation of why trust comes up again and again?

Mr. Grace: I think that is part of it.

Mr. Heister: It is exactly as you hit it, particularly in Asia where, in many cases, we want to jump immediately to a rather lengthy contract. The reality is that first we do things on a handshake, and then, once we get to know each other, we will have a contract if necessary. It drives our lawyers up the wall.

There is another side of the trust issue which I think applies in Canada, and which Alcan has finally resolved with the Canadian government. It gets into the issue of localization in another sense, the sense of having local people you can trust. In order to do so, you need to get people from foreign countries into Canada to be trained. That has, at times, been difficult with the immigration issues and things like that. However, in Alcan's system, particularly in some of our key areas, we like to have people come in and be in the headquarters in Montreal for a period of time so

difficulties, mais elles ont quand même une certaine importance —, se comparent-elles à ce chapitre aux entreprises européennes et américaines?

M. Grace: Je sais qu'il n'y a pas autant d'entreprises canadiennes qu'américaines qui exportent des logiciels. Toutefois, je crois que les entreprises canadiennes qui le font sont très conscientes des débouchés extérieurs qui existent et sont beaucoup plus tournées vers l'exportation que les sociétés de services informatiques moyennes américaines.

Le président: Pour revenir à la question de la langue, est-il important d'avoir dans vos bureaux locaux — disons en Chine, au Japon ou en Malaisie —, des employés qui maîtrisent parfaitement bien la langue locale? Ou est-ce que l'anglais est devenu, dans une large mesure, la langue des affaires? Peut-être que l'allemand est important.

Mr. Yuen: Dans de nombreuses régions où, auparavant, l'anglais n'était pas utilisé, on constate que son usage est plus répandu. Il est essentiel que les employés locaux maîtrisent bien l'anglais, vu qu'ils connaissent déjà très bien la langue locale. La plupart de nos collègues qui ne s'expriment qu'en anglais font de l'excellent travail, ce qui n'était pas le cas il y a quelques années alors qu'ils avaient tout le temps besoin d'interprètes.

J'aimerais ajouter quelque chose au commentaire de Barry. Le facteur temps intervient pour beaucoup dans le processus de «localisation». Les entreprises canadiennes détiennent un avantage réel en ce qu'elles sont très patientes. Nous savons ce que nous devons faire; il suffit tout simplement de développer notre stratégie. Nous n'avons pas de choix. Il faut un peu plus de temps pour pénétrer le marché, parce qu'il faut prendre le temps de développer sa stratégie. C'est tout ce que je voulais ajouter.

Le président: On nous a dit à maintes reprises que la confiance est extrêmement importante. J'essaie de comprendre pourquoi. Est-ce parce que les relations commerciales ne sont pas aussi dépersonnalisées, en raison, entre autres, de la règle de droit et du droit contractuel, de sorte que vous délaissez les relations dépersonnalisées, qui sont propres au monde occidental, au profit des contacts personnels? Est-ce pour cette raison qu'on accorde tellement d'importance à la confiance?

Mr. Grace: En partie, oui.

M. Heister: C'est exactement pour cette raison, surtout en Asie où, dans de nombreux cas, nous voulons tout de suite conclure un contrat. Le fait est que nous devons d'abord commencer par établir un premier contact. Une fois que nous aurons appris à nous connaître, un contrat sera peut-être conclu. Cette façon de procéder énerve beaucoup nos avocats.

Il y a un autre volet à cette question qui s'applique au Canada et que la compagnie Alcan a enfin réussi à résoudre avec le gouvernement canadien. Il s'agit du recrutement de travailleurs locaux en qui vous avez confiance. Pour ce faire, vous devez faire venir ces gens au Canada pour qu'ils puissent obtenir leur formation. Cette façon de procéder a parfois posé des problèmes du côté de l'immigration, entre autres. Toutefois, en ce qui concerne la compagnie Alcan, nous tenons, surtout dans certains domaines clés, à faire venir des gens ici, au siège social de

they get to know Alcan, and we get to know them, before we let them run a company away from the headquarters.

The Chairman: Mr. Yuen, is Canada making reasonably adequate use of our people of Chinese, Japanese and Asia Pacific origins?

Mr. Yuen: Northern Telecom certainly is lucky enough that 75 per cent of the people that work for Nortel come from somewhere else. I come from Hong Kong. Some come from Malaysia. Some come from Brazil. As proud Canadians, we give our colleagues the option of working in the country from which they come, although some of them may not want to go back. We also ensure that, when we have customers coming, we take full advantage of their language skills. Canada has a unique advantage because of our multi-culturalism, and I am proud of that.

The Chairman: You seem to be proud of Nortel also, which implies that some of the other Canadian companies may not be doing as well on this particular point.

Mr. Yuen: A lot of people with technical backgrounds tend to come from different countries. When we do our recruiting, we do most of it from universities. I cannot speak for other companies in that regard.

Senator Bolduc: What percentage of your products sold in Malaysia are from Canada rather than from the U.S.?

Mr. Yuen: Basically, I would say that close to 50 per cent of our product exported to Malaysia comes from the factories in Canada.

Senator Bolduc: If you do your research and development in those areas, it would mean less would be done in Canada.

Mr. Yuen: We have not found that yet because there are so many new products coming out. We always do the new products in Canada first.

The Chairman: Gentlemen, thank you for your help. We may have specific questions later, either verbally or in writing. We are anxious to have the committee make a contribution in the short run to the forthcoming conference in Vancouver, but we are looking beyond that and hoping to give specific guidance to the government for our long-term business relationship with Asia Pacific.

The committee adjourned.

Montréal, pour qu'ils apprennent à connaître la société Alcan, pour que nous apprenions à les connaître avant de les laisser diriger une compagnie à l'étranger.

Le président: Monsieur Yuen, est-ce que le Canada utilise de manière raisonnable les compétences des Canadiens d'origine chinoise, japonaise et asiatique?

M. Yuen: Northern Telecom a beaucoup de chance, car 75 p. 100 des employés de Nortel sont originaires d'un autre pays. Je viens de Hong Kong. Certains employés viennent de la Malaisie, d'autres, du Brésil. Nous sommes fiers d'être des Canadiens et nous donnons à nos collègues l'option de travailler dans leur pays d'origine, quoiqu'il y en a certains qui ne veulent peut-être pas y retourner. Lorsque nous accueillons des clients, nous profitons au maximum des compétences linguistiques de nos employés. Le Canada détient un avantage unique en raison de son caractère multiculturel. Je suis fier de cela.

Le président: Vous semblez également être fier de Nortel, ce qui laisse sous-entendre que certaines compagnies canadiennes présentent des lacunes à ce chapitre.

M. Yuen: Il y a beaucoup de gens qui possèdent des compétences techniques qui viennent de pays différents. La plupart des employés que nous recrutons viennent des milieux universitaires. Je ne sais pas ce que font les autres entreprises.

Le sénateur Bolduc: Quel pourcentage de vos produits vendus en Malaisie sont fabriqués au Canada plutôt qu'aux États-Unis?

M. Yuen: Je dirais que près de 50 p. 100 des produits que nous exportons en Malaisie sont fabriqués au Canada.

Le sénateur Bolduc: Si votre compagnie effectuait des travaux de recherche et de développement dans ces domaines, la production au Canada baisserait.

M. Yuen: Nous n'avons rien constaté de ce côté, parce qu'il y a tellement de produits nouveaux qui sont mis au point. Nous mettons toujours au point les nouveaux produits au Canada d'abord.

Le président: Messieurs, je tiens à vous remercier de votre aide. Nous aurons peut-être d'autres questions précises à vous poser plus tard, soit de vive voix, soit par écrit. Nous voulons que le comité apporte une contribution, à court terme, à la conférence qui doit avoir lieu à Vancouver. Toutefois, nous espérons être en mesure de donner des conseils éclairés au gouvernement pour ce qui est des relations commerciales à long terme que nous devons établir avec l'Asie-Pacifique.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada:

James D. Moore, Vice-President, Policies Division, the
Alliance;

Bruce Heister, Executive Vice-President, Asia Pacific Region,
from Alcan;

Tony Yuen, Senior Vice-President, NORTEL; and

Barry Grace, trade consultant with particular focus on Asia
Pacific

De l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada:

James D. Moore, vice-président, direction des politiques,
l'alliance.

Bruce Heister, vice-président exécutif, région Asie-Pacifique,
Alcan;

Tony Yuen, vice-président senior, NORTEL; et

Barry Grace, consultant en commerce avec un intérêt
particulier pour l'Asie-Pacifique;



Second Session
Thirty-fifth Parliament, 1997

Deuxième session de la
trente-cinquième législature, 1997

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chairman:
The Honourable JOHN B. STEWART

Wednesday, February 19, 1997
Wednesday, March 5, 1997

Issue No. 23

Future Business

Twelfth meeting on:
The study on the growing importance of the
Asia Pacific region for Canada, with emphasis on
the upcoming Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)
Conference to be held in Vancouver in the fall
of 1997, Canada's Year of Asia Pacific

WITNESS:
(See back cover)

*Délibérations du comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable JOHN B. STEWART

Le mercredi 19 février 1997
Le mercredi 5 mars 1997

Fascicule n° 23

Travaux futurs

Douzième réunion concernant:
L'étude de l'importance croissante pour le Canada de la
région Asie-Pacifique, en mettant l'accent sur la
prochaine Conférence pour la coopération économique en
Asie-Pacifique (APEC) qui aura lieu à Vancouver à
l'automne 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable John B. Stewart, *Chairman*

The Honourable Pat Carney, P.C. *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, P.C.
Doody
* Fairbairn, P.C. (or Graham)

* *Ex Officio Members*
(Quorum 4)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(or Berntson)
Ottenheimer
Stollery
Whelan

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable John B. Stewart

Vice-présidente: L'honorable Pat Carney, c.p.
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk
Bacon
Bolduc
Corbin
De Bané, c.p.
Doody
* Fairbairn, c.p. (ou Graham)

* *Membres d'office*
(Quorum 4)

Grafstein
* Lynch-Staunton
(ou Berntson)
Ottenheimer
Stollery
Whelan

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, February 19, 1997

(29)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day in camera at 5:15 p.m. in Room 256-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Corbin, De Bané, Grafstein, Ottenheimer and Stewart. (5)

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament: Mr. Anthony Chapman, Economics Division.

In attendance: The official reporters of the Senate.

The committee considered future business.

At 6:14 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, March 5, 1997

(30)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:10 p.m. in room 256-S of the Centre Block, the Chairman, the Honourable John B. Stewart, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Bacon, Bolduc, Corbin, De Bané and Stewart. (6)

Also present: From the Research Branch of the Library of Parliament, Mr. Anthony Chapman, Economics Division.

In attendance: The official reporters of the Senate.

WITNESS:

From the Joint Centre for Asian Studies, York University:

Paul Evans, Professor

The committee resumed consideration of its order of reference pertaining to relations between Canada and the Asia Pacific region (*voir les délibérations du comité du 2 octobre 1996, fascicule n° 8*).

The witness made a presentation and answered questions.

At 5:43 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Serge Pelletier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mercredi 19 février 1997

(29)

[*Français*]

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd’hui, à huis clos, à 17 h 15, dans la pièce 256-S de l’édifice du Centre, sous la présidence de l’honorable John B. Stewart (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Corbin, De Bané, Grafstein, Ottenheimer et Stewart. (5)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Anthony Chapman, Division de l’économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité considère ses travaux futurs.

À 18 h 14, le comité s’ajourne jusqu’à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 5 mars 1997

(30)

[*Français*]

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd’hui, à 16 h 10, dans la pièce 256-S de l’édifice du Centre, sous la présidence de l’honorable John B. Stewart (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Bacon, Bolduc, Corbin, De Bané et Stewart. (6)

Également présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Anthony Chapman, Division de l’économie.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOIN:

Du Joint Centre for Asian Studies, Université York:

Paul Evans, professeur

Le comité poursuit l’étude de son ordre de renvoi relatif aux relations entre le Canada et la région Asie-Pacifique (*voir les délibérations du comité du 2 octobre 1996, fascicule n° 8*).

Le témoin fait une présentation et répond aux questions.

À 17 h 43, le comité ajourne ses travaux jusqu’à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, March 5, 1997

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 4:10 p.m. to examine and report on the growing importance of the Asia Pacific region for Canada, with emphasis on the upcoming Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) conference to be held in Vancouver in the fall of 1997, Canada's year of the Asia Pacific.

Senator John B. Stewart (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: We will resume our work on the relations between Canada and the Asia Pacific region.

With us today is Dr. Paul M. Evans, who is a graduate of the University of Alberta and Dalhousie University. He has done post-doctoral work at the University of Toronto and at Harvard University. He is a professor in the department of political science at York University.

His principle books include *John Fairbank and the American Understanding of Modern China*, and a co-edited volume entitled, *Reluctant Adversaries: Canada and the People's Republic of China*. He has done work on security topics and is now involved in doing research toward the publication of a book on security relations in Asia Pacific.

I have asked Dr. Evans to deal with the whole question of human rights in the context of trade and investment relations and, since he is an authority on the matter, to say something about security questions. Please proceed.

Mr. Paul Evans, Professor, Joint Centre for Asian Studies, York University: It is an honour to have the opportunity to be with you today. I do not have a prepared statement, however I have brought two essays with me. One pertains to the engagement of China and some work we did in the context of the program of the Council on Foreign Relations in New York on how to engage China. The other essay relates to the question of APEC and regional security and ways in which APEC can begin to look at regional security questions around the margins.

I appreciate that my testimony is being given at the same time that you are approaching the writing of the interim report. You kindly provided me with transcripts of some of the earlier discussions. I can see how widely the discussions have ranged and how probing some of the questions have been. The jigsaw puzzle that you have in front of you is starting to take a pattern. It also appears that some of the pieces are wiggling around as you are trying to place them in the pattern.

I wish to say a few words on three topics, in part because they have risen in your discussions with other witnesses and because they will be themes that will underline the key issue in your report.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 5 mars 1997

Le comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 16 h 10 afin d'examiner, pour en faire rapport, l'importance croissante pour le Canada de la région Asie-Pacifique, en mettant l'emphasis sur la prochaine Conférence pour la coopération économique en Asie-Pacifique qui aura lieu à Vancouver à l'automne 1997, l'année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Le sénateur John B. Stewart (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Nous reprenons nos travaux sur les relations entre le Canada et la région de l'Asie-Pacifique.

Nous avons avec nous aujourd'hui M. Paul Evans, diplômé de l'Université de l'Alberta et de l'Université Dalhousie. Il a fait des études postdoctorales à l'Université de Toronto et à l'Université Harvard. Il est professeur au département de sciences politiques de l'Université York.

Parmi les principaux ouvrages qu'il a rédigés, citons *John Fairbank and the American Understanding of Modern China*, et un ouvrage qu'il a coédité, intitulé *Reluctant Adversaries: Canada and the People's Republic of China*. Il a fait des travaux sur des questions liées à la sécurité et participe maintenant à de la recherche en prévision de la publication d'un ouvrage sur les relations en matière de sécurité dans la région Asie-Pacifique.

J'ai demandé à M. Evans d'aborder la question des droits de la personne dans le contexte des relations commerciales et de l'investissement et, comme il est une autorité en la matière, de nous parler un peu des questions relatives à la sécurité. Vous avez la parole.

M. Paul Evans, professeur, Joint Centre for Asian Studies, Université York: Je suis très honoré de comparaître devant vous aujourd'hui. Je n'ai pas préparé de déclaration mais j'ai apporté deux thèses. L'une traite de l'engagement de la Chine et de certains travaux que nous avons effectués dans le cadre du programme du Conseil des relations étrangères à New York à cet égard. L'autre thèse porte sur l'APEC et la sécurité régionale et sur les façons dont l'APEC peut commencer à envisager les questions de sécurité régionale.

Je reconnais que mon témoignage coïncide avec le moment où vous vous apprêtez à rédiger le rapport provisoire. Vous avez eu l'amabilité de me fournir les transcriptions de certaines discussions précédentes. D'après ce que je peux constater, elles ont porté sur un large éventail de sujets et ont permis d'approfondir certaines questions. Le casse-tête que vous avez devant vous est en train de prendre forme. Il semble également que certains des morceaux se déplacent au fur et à mesure qu'on essaie de les agencer.

J'aimerais aborder brièvement trois aspects, en partie parce que vous en avez traité dans vos discussions avec d'autres témoins et parce que ce seront des thèmes qui souligneront la question centrale dont traite votre rapport.

First, I wish to talk about the nature of APEC, the Asia-Pacific Economic Cooperation. Second, I should like to comment on Canada as an Asia Pacific country, particularly this year, 1997. Finally, I wish to remark on the rise of China and its implications for this review and broader Canadian foreign policy in the Asia Pacific region.

Gareth Evans, the former Minister of Foreign Affairs of Australia, described APEC as four adjectives in search of a noun. This strange beast, the Asia-Pacific Economic Cooperation, something, is a rather unusual beast. I will suggest that not only is it four adjectives in search of a noun but also the title, "APEC", summarizes some of the debate around what the organization should be, not just that there is no word like "community" at the end of it, but, rather, how the word "Asia Pacific" is spelled.

I notice that throughout your hearings and in the terms of reference in this committee you have used Asia Pacific without the hyphen. You have written "Asia" and "Pacific" with nothing in between. The formal organization, APEC, has a hyphen between "Asia" and "Pacific". While it might be a bit of a tendentious point, the debate about the hyphen speaks volumes about the differing understandings of what Asia Pacific might mean.

To put it roughly, those who advocate the hyphen — that is, "Asia-Pacific", essentially feel that the focus of activities is what is occurring on the other side of the Pacific in those countries in Asia that are also on the Pacific. These can be countries ranging from China and Japan in the north to Indonesia in the south. The others that are involved in Asia-Pacific do so as well-intentioned outsiders, but the dynamic is what is occurring in Asia.

When the phrase "Asia Pacific" is used without the hyphen, this has been a signal or code for those who conceive of Asia Pacific as a trans-Pacific area and as a trans-Pacific process.

In that respect, the United States and Canada are not just countries with an interest in Asia Pacific, but are part of the region itself. This is an area where there is considerable debate still on how the spelling should be used. People are relatively aware of what the stakes are in this.

Whether we use Asia Pacific with or without the hyphen, APEC has essentially been interpreted in two different ways. One of them is that APEC is essentially an instrument for trade liberalization for the promotion of commercial relations among its members for what I would call the liberalization agenda in moving forward trade and other commercial operations.

My colleague at the University of Toronto, Sylvia Ostry, is one of the more interesting interpreters of APEC as essentially being an organization that is designed to assist business and trade policy analysts and makers in liberalizing markets in the Asia Pacific region.

I am drawing this distinction between two interpretations because, according to that first interpretation, a variety of issues such as human rights and political security matters should not be

J'aimerais d'abord parler de la nature de l'APEC, c'est-à-dire l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique. Deuxièmement, j'aimerais faire quelques observations sur le Canada en tant que pays de l'Asie-Pacifique, surtout cette année en 1997. Enfin, j'aimerais commenter l'essor de la Chine et ses incidences en ce qui concerne cet examen et la politique étrangère générale du Canada dans la région Asie-Pacifique.

Gareth Evans, l'ancien ministre des Affaires étrangères de l'Australie, a décrit l'APEC comme quatre adjectifs à la recherche d'un nom. L'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique est un animal plutôt étrange. Je dirais que ce n'est pas seulement quatre adjectifs à la recherche d'un nom mais également que le titre, l'APEC, résume une partie du débat qui entoure le rôle que devrait assumer l'organisation, non seulement parce que le mot «communauté» n'en fait pas partie mais aussi à cause de la façon dont «Asia Pacific» est orthographié en anglais.

J'ai constaté que tout au long de vos audiences et dans le mandat de votre comité, en anglais, vous avez utilisé l'expression Asia Pacific sans trait d'union. Dans son appellation officielle anglaise, l'organisation, l'APEC, met un trait d'union entre «Asia» et «Pacific». Bien que cela puisse sembler un point tendancieux, le débat qui entoure le trait d'union témoigne de façon éloquente des différentes interprétations du rôle de cette organisation.

Sommairement, ceux qui préconisent l'utilisation du trait d'union considèrent essentiellement que le siège des activités se trouve de l'autre côté du Pacifique dans les pays asiatiques qui longent le Pacifique. Il peut s'agir de la Chine et du Japon au nord jusqu'à l'Indonésie au sud. Les autres pays qui participent aux activités en Asie-Pacifique le font à titre d'observateurs bien intentionnés, mais c'est en Asie que se produit cette dynamique.

L'utilisation, en anglais, de l'expression «Asia Pacific» sans trait d'union, est un indice ou un code par lequel on considère l'Asie-Pacifique comme une région ou un processus transpacifique.

À cet égard, les États-Unis et le Canada ne sont pas simplement des pays qui s'intéressent à la région Asie Pacifique, mais qui font partie de la région même. C'est une région où le débat se poursuit sur le sens de l'orthographe de cette expression. On est assez bien au courant des enjeux que cela comporte.

Qu'on utilise en anglais l'expression Asia Pacific avec ou sans trait d'union, le rôle de l'APEC a été interprété essentiellement de deux façons différentes. Le premier, c'est que l'APEC est avant tout un instrument de libéralisation du commerce, chargé de favoriser les relations commerciales parmi ses membres de manière à promouvoir les échanges commerciaux et d'autres activités commerciales.

Mon collègue à l'Université de Toronto, Sylvia Ostry, fait une interprétation très intéressante de l'APEC: une organisation conçue pour aider les analystes et les artisans de la politique commerciale à libéraliser les marchés dans la région Asie-Pacifique.

Je fais cette distinction entre les deux interprétations parce que, selon la première interprétation, on considère que des questions telles que les droits de la personne et la sécurité politique ne

part of the agenda of APEC. In fact, it would be to deflect it from its real mission.

A second interpretation of APEC has been heard in some of the testimony that has been given to this committee. It is that Asia Pacific is about economic liberalization, but it is also about something much broader. It is about community building on a trans-Pacific basis around the region.

In that understanding of APEC is embodied the idea that there is a leader summit, or at least a leaders' meeting that occurs. When those leaders meet, their agenda extends far beyond narrow economic issues.

There is also an understanding within that second school of thought that APEC deals not only with facilitating trade liberalization but also with promoting business and cooperation. Cooperation can involve fields such as human resource development — that is, the training of individuals to make sure that business works better. Cooperation can also involve economic cooperation. Some issues in fundamental assistance, for example, would be a natural part of the understanding of the evolution of this organization.

There is also a broader sense that APEC is about political and diplomatic relations. The measurements of APEC's success is not only how it has produced or increased trading activity on the business side but also how far it has served the communication among great powers and civil societies around the region.

In other words, this other larger conception of APEC includes the making of rules for the region. APEC is coming on to the agenda at a time where the rules of economic intercourse and the discussion on political and security matters are no longer primarily generated in Washington.

Asia Pacific is a region in which the locus of power and authority is becoming more diffuse, but it is also rising in the context of Asia. It is the rise of Asia, and how we deal with a rising Asia, that some feel APEC is really about. In the creation of rules and understandings, this is no longer a western-generated club to which Asians are participating. APEC instead is a kind of forum where the new rules of trans-Pacific economic and political interactions are being defined. To put it slightly differently, it is a body that is essentially about politics and only secondarily about economics.

Further, APEC perhaps can be seen in this second school of thought as not just being about governments. APEC is a formal governmental organization. It is often our government representatives from the Department of Foreign Affairs that attend the meetings. Our ministers and our Prime Minister attend the annual session. However, some say that whatever goes on at the governmental level, APEC is swimming in a new sea which is the web of business relations that exist across the Pacific. It is also a web of other kinds of institutions — some of them academic and what I would generally categorize as Track II. These are the very peculiar processes that have emerged in Asia Pacific in which government, business and academics work together in common

devraient pas faire partie du programme de l'APEC et risqueraient en fait de détourner l'organisation de sa véritable mission.

Une deuxième interprétation de l'APEC a été donnée dans certains témoignages entendus par votre comité. On considère que même si l'objectif de l'Organisation Asie-Pacifique est de libéraliser le commerce, elle a aussi une mission beaucoup plus vaste, à savoir développer une conscience communautaire transpacifique dans la région.

Cette interprétation du rôle de l'APEC suppose la tenue d'un sommet des chefs où ils traitent de questions qui débordent largement le domaine strictement économique.

Selon cette deuxième école de pensée, on considère également que le rôle de l'APEC n'est pas uniquement de faciliter la libéralisation des échanges mais également de promouvoir le commerce et la coopération. Il peut s'agir de coopération dans des domaines comme le développement des ressources humaines, c'est-à-dire former des gens pour améliorer l'efficacité des échanges. Il peut s'agir également de coopération économique. Certaines questions en matière d'aide fondamentale par exemple permettraient de comprendre l'évolution de cette organisation.

Il existe également une impression plus générale selon laquelle l'APEC a un rôle à jouer au niveau des relations politiques et diplomatiques. Le succès de l'APEC ne se mesure pas uniquement en fonction de l'accroissement des échanges commerciaux mais également en fonction de la communication qu'elle favorise parmi les grandes puissances et les sociétés civiles de la région.

Autrement dit, cette autre conception plus vaste du rôle de l'APEC prévoit l'établissement de règles pour la région. L'APEC arrive sur la scène au moment où les règles en matière de relations économiques et la discussion des enjeux politiques et des questions de sécurité n'émanent plus principalement de Washington.

L'Asie-Pacifique est une région où les lieux de pouvoir deviennent plus diffus mais qui prend de l'essor dans le contexte asiatique. Pour certains, l'essor de l'Asie et notre façon de composer avec cette nouvelle Asie sont vraiment la raison d'être de l'APEC. Les règles et les ententes ne sont plus créées par un club occidental dont font partie les Asiatiques. L'APEC offre plutôt une tribune où les nouvelles règles qui régissent les interactions politiques et économiques transpacifiques sont en train d'être définies. L'APEC est donc une organisation dont la raison d'être est d'abord politique et ensuite économique.

De plus, selon cette deuxième école de pensée, le rôle de l'APEC déborde le cadre gouvernemental. L'APEC est une organisation gouvernementale officielle. Elle sert souvent à représenter notre ministère des Affaires étrangères aux réunions. Nos ministres et notre Premier ministre assistent à l'assemblée annuelle. Cependant, certains prétendent que peu importe ce qui se passe au niveau gouvernemental, l'APEC s'aventure en terrain nouveau, c'est-à-dire le réseau de relations commerciales qui existent de part et d'autre du Pacifique. C'est également un réseau d'autres types d'institutions... certaines universitaires et celles que je rangerais en général dans la catégorie du volet deux. Des processus très particuliers ont émergé dans la région

cause. It is an original diplomatic form of interaction. Therefore, one could argue that, while we can look at APEC in a narrow sense of a formal governmental organization to promote trade and liberalization, it can also be understood to be a much broader process. As you can tell from the tenor of my remarks, I tend to see APEC in that second category. That is what why I think it is legitimate and proper for this committee, and also for APEC, to look around the margins of the economic agenda and to look at horizons in addition to narrow economic cooperation. APEC is the most important organization we have for building the rules for a new Pacific order.

I now wish to address the subject of Canada as an Asia Pacific country. Let me emphasize that I use "Asia Pacific" now without the hyphen. We sometimes joke and ask a kind of cocktail party question. If people tell you, "I have just come back from Asia Pacific," one wonders where they might have been. Everyone would agree they might have been in Tokyo or Beijing, but they might also have come from Vancouver. I could also make the case that they might have come from Toronto or New York. Contrary to some of the views that the committee heard when it was in Vancouver, the concept of Asia Pacific is not restricted to the literal areas of the Pacific Ocean. In fact, many of the rules and the political and economic processes that are involved in APEC involve the continental hinterlands in North America and also in Austral-Asia.

I wish to make a few comments on Canada as an Asia Pacific player. The first observation would be how remarkably successful our government and agencies like the Asia Pacific Foundation have been in introducing the concept of Asia Pacific into Canada. This is a concept that five years ago almost no one except a handful of specialists would have understood. By talking about Asia Pacific, what has occurred at elite levels is that, first, we are seeing our connections with Asia as a integral part of our own economic and political destiny. Second, by dealing with Asia Pacific as compared to the phrase "Asia", we are focusing on the new kinds of institutions that are being built across the Pacific which, I would argue, are fundamentally in Canada's national interest.

We are mobilizing a great deal of academic, governmental and business support for Canada's year of Asia Pacific. As a professor of Asia Pacific studies, I can only be heartened by this. However, there are some costs to the way that much of the treatment of Asia Pacific is being presented in Canada this year.

I would argue that particularly in the business community, but also among some of the academic community, we tend to present Asia Pacific as all things bright and beautiful. It represents market

Asie-Pacifique, qui permettent aux milieux gouvernementaux, d'affaires et universitaires de s'atteler ensemble à une cause commune. C'est une forme diplomatique et originale d'interaction. Par conséquent, on pourrait soutenir que, bien que nous puissions envisager l'APEC dans un sens étroit comme une organisation gouvernementale officielle chargée de promouvoir le commerce et la libéralisation des échanges, elle peut également être envisagée comme un processus beaucoup plus vaste. Comme vous pouvez en déduire par mes observations, j'ai tendance à ranger l'APEC dans cette deuxième catégorie. C'est pourquoi j'estime légitime et approprié que votre comité, et également l'APEC, examinent les aspects qui se situent en marge du programme économique et élargissent leurs horizons afin d'éviter de se cantonner dans le domaine de la coopération économique. L'APEC est l'organisation la plus importante que nous ayons pour élaborer des règles destinées à établir un nouvel ordre dans la région du Pacifique.

J'aimerais maintenant aborder la question du Canada en tant que pays d'Asie-Pacifique. Je tiens à souligner que je donne ici à Asie-Pacifique le sens que suppose l'absence de trait d'union. Quand quelqu'un nous dit revenir d'Asie-Pacifique, nous nous demandons où, car ce pourrait être tout aussi bien Tokyo que Beijing ou Vancouver, et même Toronto ou New York. Contrairement à certaines opinions entendues par le comité lors de son séjour à Vancouver, l'Asie-Pacifique ne désigne pas simplement les zones littorales de l'océan Pacifique. En fait, bien des règles et des processus politiques et économiques dont s'occupe l'APEC intéressent l'arrière-pays du continent nord-américain et de l'Asie australie.

J'aimerais également faire quelques observations sur le Canada en tant que membre de la région Asie-Pacifique. J'aimerais tout d'abord indiquer le succès remarquable avec lequel notre gouvernement et nos organismes comme la Fondation Asie Pacifique ont introduit la notion Asie-Pacifique au Canada. C'est une notion qu'il y a cinq ans pratiquement personne, sauf une poignée de spécialistes, n'aurait comprise. Les discussions concernant l'Asie-Pacifique, qui ont d'abord eu lieu au niveau des élites, nous ont permis de comprendre dans un premier temps nos liens avec l'Asie en tant que partie intégrale de notre propre destinée économique et politique. Deuxièmement, en traitant avec la région Asie-Pacifique plutôt qu'uniquement avec l'Asie, nous mettons l'accent sur les nouveaux types d'institution en train d'être bâties de part et d'autre du Pacifique et qui sont fondamentalement dans l'intérêt national du Canada.

Nous sommes en train de mobiliser un grand nombre de membres des milieux universitaires, gouvernementaux et d'affaires en prévision de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique. En tant que professeur qui se spécialise dans l'étude de la région Asie-Pacifique, c'est une initiative qui ne peut que me réjouir. Cependant, le Canada doit prendre garde à la façon dont il présentera l'Asie-Pacifique cette année.

Je soutiendrais que dans les milieux d'affaires en particulier, mais aussi dans certains secteurs des milieux universitaires, nous avons tendance à idéaliser l'Asie-Pacifique. Il est vrai que cette

opportunities and an opportunity for Canadian business and for the Canadian economy to grow and expand. I think that is definitely part of the picture — and I am an Asia Pacific enthusiast — but I think this is a year for establishing more maturity in Canada in the public debate about our involvement in Asia Pacific.

Let me use as a parallel case not the American but, rather, the Australian experience. Approximately six years ago, when the Australians decided that their future lay in Asia or in Asia Pacific and that their economic and political and security destiny was to be created not by being outside of Asia but by being part of Asia, they began to ask some very interesting questions. In a project that was done four years ago, they commissioned academics, business people and labour people from within Australia and Asia to look at a variety of issues. These questions included conceptions of citizenship, democracy, human rights, education, business ethics, and so on. They did a series of several studies. The question they asked was: If we take seriously the idea that Australia will be integrated into Asia, how must we change and how are we likely to change as part of that process?

The findings were quite remarkable. They got a group of business people together from Australia, from Indonesia and elsewhere, to talk, for example, on the question of business ethics. It was very clear to Australian business men and women that when they did business in some parts of Asia, in this case particularly Southeast Asia, the rules were different. They asked: What kinds of ethical questions, as well as political and legal questions, did that raise for the Australian business community?

I think that those studies revealed that Australia would indeed have to change to become an effective part of the Asian region, and in ways that were challenging to fundamental pillars of Australian life. There were numerous examples that came up in that discussion, but it is very clear that several of the participants in that process realized that the Monarchy in Australia was causing difficulty in Australia's integration into Asia. Some of the pro-republican forces were strengthened by this process.

I could give many other examples. However, in the context of Australia, there has been a very intense debate not only about the good things that flow from the region but also about some of the negative aspects for Australian values and some of the complexities. The basic idea is that not only would Asia have to change as the west or Australia became more active in the region, but so would institutions, values and processes within Australia.

It strikes me that the subject of how Canada is changing as a result of its deeper integration into Asia Pacific is a topic that we have not explored sufficiently. We are changing in part because of waves of immigration of people who have made a contribution to the economic well-being of Canada, but who are also carriers of ideas and values that are sometimes different from those of

région offre des débouchés commerciaux et des possibilités de croissance pour les entreprises canadiennes et l'économie canadienne — et je suis d'ailleurs un chaud partisan de l'Asie-Pacifique — mais je crois que cette année, le Canada devrait en profiter pour insuffler un peu plus de maturité dans le débat public qui entoure notre participation dans la région Asie-Pacifique.

J'utiliserais comme exemple une situation parallèle, c'est-à-dire l'expérience non pas des États-Unis mais de l'Australie. Il y a environ six ans, lorsque les Australiens ont décidé que leur avenir résidait en Asie ou dans la région Asie-Pacifique et que pour accomplir leur destinée en matière économique, politique et de sécurité, ils ne devaient pas rester en marge de l'Asie mais en faire partie, ils ont commencé à poser des questions très intéressantes. Dans un projet exécuté il y a quatre ans, ils ont chargé des universitaires, des gens d'affaires et des syndicats d'Australie et d'Asie d'examiner diverses questions, entre autres les notions de citoyenneté, de démocratie, de droits de la personne, d'éducation, d'éthique commerciale et ainsi de suite. Ils ont fait une série de plusieurs études. La question qu'ils ont posée était la suivante: Si nous envisageons sérieusement que l'Australie soit intégrée à l'Asie, comment devons-nous changer et comment sommes-nous susceptibles de changer dans le cadre de ce processus?

Les constatations ont été assez remarquables. On a réuni entre autres un groupe de gens d'affaires d'Australie, d'Indonésie et d'ailleurs, pour aborder, par exemple, la question de l'éthique commerciale. Il est devenu très clair pour les gens d'affaires australiens qui commerçaient dans certaines régions d'Asie, dans ce cas particulier l'Asie du Sud-Est, que les règles là-bas étaient différentes. Ils se sont demandés: Quels sont les problèmes d'ordre éthique, politique et juridique, que cette situation pose aux gens d'affaires australiens?

Je pense que ces études ont permis de constater que l'Australie devait effectivement changer pour devenir un membre efficace de la région asiatique et que ces changements remettaient en question les piliers fondamentaux de la vie australienne. Plusieurs exemples ont été cités lors de cette discussion mais il est très clair que plusieurs des participants au processus se sont rendu compte que l'existence de la monarchie en Australie rendait difficile l'intégration de l'Australie en Asie. Ce processus a contribué à consolider certaines forces pro-républicaines.

Je pourrais donner bien d'autres exemples. Cependant, en Australie, il y a eu un débat très intense non seulement à propos des aspects positifs découlant de la participation à la région mais également à propos de certains aspects susceptibles de nuire aux valeurs australiennes et à propos de certains aspects complexes. L'idée de base était que non seulement l'Asie devrait changer au fur et à mesure que l'Occident ou l'Australie deviendrait plus actif dans la région mais qu'il fallait aussi que changent les institutions, les valeurs et les processus qui existaient en Australie.

Je suis frappé de constater que l'on n'a pas approfondi davantage le changement que subit le Canada par suite de son intégration de plus en plus grande à la région Asie-Pacifique. Nous sommes en train de changer en partie à cause des vagues d'immigrants qui ont contribué au bien-être économique du Canada mais qui véhiculent également des idées et des valeurs qui

mainstream Canada. If we look at an issue like self-determination — something that is at the heart of current Canadian political debate — some Asians take a very different view on the issue.

Your inquiry has started to raise some of these questions in interesting ways. I am advocating that we look at Asia Pacific as a complex area that affects us as much as we affect the other side of the Pacific. The year of Asia Pacific should be more than all things bright and beautiful. I was delighted that these hearings have also dealt with issues like human rights — and I will return to that in a moment — which will be an impediment to our relations in Asia Pacific in some instances.

Our thinking on human rights has been only narrowly and almost “non-existently” affected by our involvement in the Asia Pacific. In other words, the Asia Pacific is a two-way door. Some of the things are good and some are not as good. In effect, we are being changed as part of this process.

Let me comment on another topic, namely, the rise of China. I have been asked to speak to this issue in part because it relates to the human rights agenda and also because of its political security significance.

This is a very interesting question. Why should we focus on China as perhaps the defining element of what patterns of cooperation will be possible across the Pacific in the future? It is an unusual question because China is not Canada’s most important partner across the Pacific. In trade terms, Japan is far more important. In terms of the intensity of our relations, other Asian countries are more important. China is important to Canada historically not only because of our missionary connection and earlier linkages to China but also because of our recognition of the People’s Republic of China in 1970, which initiated a chain of events that was part of the opening of China to the international community.

It is not obvious that China should be at the centre of our Asia Pacific strategy. However, the question of China and the implications of its rise and how we should deal with a strong and ascendant China is the major question preoccupying governments and intellectual communities around the Pacific. It is impossible to attend a meeting in the Asia Pacific now on either side of the Pacific where the China question does not come up.

We could talk about some of the developments in China, particularly after the death of Deng Xiaoping. I would offer a couple of introductory comments about some of the strategies under discussion with respect to how we deal with an emerging and rising China.

The phrase that Senator Grafstein asked me to speak about in particular was the concept of the engagement of China, an idea which has been broached in Washington and around the region. The basic concept of engagement is that the engagement of China is preferable to the isolation of China or the containment of China. There is no clear understanding of what “engagement” means, but

different parfois de celles de la population générale canadienne. Si nous prenons entre autres la question de l’autodétermination — qui est au cœur du débat politique actuel au Canada — certains Asiatiques ont un point de vue très différent à ce sujet.

Votre étude a commencé à soulever des aspects intéressants de ces questions. Je préconise que nous examinions l’Asie-Pacifique comme une région complexe qui exerce sur nous autant d’influence que nous en exerçons sur elle. L’Année de l’Asie-Pacifique devrait être l’occasion d’examiner la situation de façon réaliste. Je suis ravi que les audiences de votre comité aient également abordé la question des droits de la personne — et j’y reviendrai dans un instant — qui pourraient être dans certains cas un obstacle à nos relations dans la région Asie-Pacifique.

Notre participation dans la région Asie-Pacifique n’a pour ainsi dire pas modifié nos opinions concernant les droits de la personne. Autrement dit, elle comporte des aspects positifs et certains aspects moins positifs. En fait, ce processus est en train de nous transformer.

J’aimerais maintenant aborder l’essor de la Chine. On m’a demandé de traiter de cette question en partie parce qu’elle concerne les droits de la personne et en partie à cause de son importance sur le plan de la sécurité politique.

Cette question est fort intéressante. Pourquoi devrions-nous utiliser la Chine comme modèle pour définir nos relations futures avec les pays de la région du Pacifique? Cette question étonne, parce que la Chine n’est pas le partenaire commercial le plus important du Canada dans la région du Pacifique. Le Japon devance nettement la Chine à ce chapitre. De plus, nous entretenons avec d’autres pays asiatiques des relations plus étroites. Or, la Chine est importante pour le Canada, non seulement en raison de notre oeuvre missionnaire et des relations antérieures que nous avons eues avec ce pays, mais aussi parce que nous avons accepté de reconnaître la République populaire de Chine en 1970, reconnaissance qui a déclenché toute une série d’événements qui ont amené la Chine à s’ouvrir à la communauté internationale.

Or, rien n’indique que la Chine devrait être au centre de notre stratégie en Asie-Pacifique. Toutefois, les incidences de la montée de la Chine et les rapports que nous devons entretenir avec une Chine forte et en pleine croissance préoccupent les gouvernements et l’élite intellectuelle de la région du Pacifique. Il est impossible aujourd’hui d’assister à une réunion dans l’Asie-Pacifique, que ce soit d’un côté ou de l’autre du Pacifique, sans que la question de la Chine ne soit abordée.

Nous pourrions parler de quelques-uns des développements qu’a connus la Chine, surtout après la disparition de Deng Xiaoping. J’aimerais avant cela discuter de certaines des stratégies à l’étude qui concernent les relations avec une Chine forte et émergente.

Le sénateur Grafstein m’a demandé notamment de parler du concept de l’engagement de la Chine, une idée qui a été explorée à Washington et dans la région. Ce concept repose sur le principe que l’engagement de la Chine est préférable à son isolement. On ne sait pas encore ce qu’on entend exactement par «engagement», mais tous les partisans de cette politique veulent trouver un moyen

in very crude terms, all advocates of engagement have in mind finding a way to integrate China more closely into regional processes, of which APEC is a part. Some of the new political security organizations in the region such as the ASEAN regional forum are other examples. However, the consensus ends there.

Our American colleagues have spent a great deal of time talking about engagement strategies. The debate has been not so much about the word "engagement", but about the adjectives that come before the word "engagement". Joe Nye at one stage spoke about deep engagement. Some Americans talk about constructive engagement in China. I heard recently someone advocating the sceptical engagement of China. There is a phrase that we used on the Council on Foreign Relations project called the conditional engagement of China. There is a debate about the adjectives.

The debate is as follows: Will China come into the international system on the basis of rules determined primarily in Washington and to a lesser extent among Washington's allies in the region, or will China come into a regional process in which it will be a founding member and in which it will help create the rules? In other words, is the objective of engagement to change China, to alter its aspirations as a nation, to alter its internal politics and economy, or is the objective of engagement to create a set of rules that are binding on China as well as other members of the region?

There are very deep differences of opinion. Some of us feel that it is essential not only to bring China into institutions but also to find ways in which those institutions will adjust to the presence of not just a new country and a new civilization, but a major player on the international system.

Let me give a couple of examples of that to be more concrete. One is the debate about China's entry into the World Trade Organization, a subject that has been before you for discussion. There is a very powerful case, geopolitically, for including China in the WTO. At the same time, there are real concerns about negotiations with China on the terms of entry. I would argue that that debate misses the point somewhat. It is possible that we will have to redefine the WTO in part to accommodate a new China. It is the kind of argument that some of our Japanese colleagues have made very strongly.

Let me give another example. This concerns engaging China in regional discussions on confidence building, something which is very key to the security agenda. The Chinese have made it very clear that they prefer bilateral instruments for discussing confidence building — that is, that these regional processes are all right, but that the real action should be at the bilateral level — whereas a variety of the countries in the Asia Pacific, particularly in Southeast Asia, feel that multilateral processes are necessary. An interesting example is the South China Sea, where there is considerable conflict between China and Southeast Asian neighbours. Where China prefers a bilateral system of negotiation, the Southeast Asians prefer a multilateral system. My argument in that case is that we can expect the Chinese to go only so far in

d'intégrer plus étroitement la Chine aux organismes régionaux, dont l'APEC, ou aux nouveaux organismes qui se spécialisent dans les questions politiques et de sécurité, comme le Forum régional de l'ANASE. Toutefois, le consensus se termine là.

Nos collègues américains ont passé beaucoup de temps à discuter des stratégies d'engagement. Le débat ne portait pas tellement sur le mot «engagement», mais plutôt sur les adjectifs qui accompagnent ce mot. Joe Nye a parlé à un moment donné d'un engagement profond. Certains Américains ont parlé d'un engagement constructif. Quelqu'un a récemment fait allusion à l'engagement sceptique de la Chine. Le Conseil des relations étrangères, lui, a plutôt parlé de l'engagement conditionnel de la Chine. Le débat tourne donc autour des adjectifs.

La question que l'on se pose est la suivante: La Chine va-t-elle intégrer le système économique mondial en se conformant aux règles fixées essentiellement par Washington, et à un moindre degré par les alliés de Washington dans la région, ou va-t-elle intégrer un système régional dont elle sera l'un des membres fondateurs et dont les règles auront été établies avec sa collaboration? Autrement dit, est-ce que l'objectif de la politique d'engagement est d'amener la Chine à changer ses aspirations en tant que nation, ses politiques internes et son régime économique, ou bien est-ce que cette politique vise à créer une série de règles auxquelles la Chine et d'autres pays de la région devront se conformer?

Les divergences d'opinions sont profondes. D'après certains observateurs, il faut non seulement ouvrir la porte des organismes à la Chine, mais également trouver des moyens de permettre à ces organismes de s'adapter à la présence non seulement d'un nouveau pays et d'une nouvelle civilisation, mais d'un acteur principal sur la scène internationale.

Permettez-moi de vous donner quelques exemples concrets. Il y a d'abord le débat entourant l'entrée de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce, un sujet sur lequel vous vous êtes penché. De nombreux facteurs géopolitiques militent en faveur de l'adhésion de la Chine à l'OMC. Au même moment, les négociations portant sur les conditions d'adhésion de la Chine à l'OMC soulèvent de sérieuses préoccupations. Je suis d'avis que le débat est en quelque sorte faussé. Nous serons peut-être obligés de redéfinir ces conditions d'adhésion, en partie pour accommoder une nouvelle Chine. Certains de nos collègues japonais ont d'ailleurs invoqué cet argument avec beaucoup de vigueur.

Permettez-moi de vous donner un autre exemple. Celui-ci porte sur la participation de la Chine aux discussions régionales sur les mesures de confiance, un élément-clé de la politique de sécurité. La Chine a clairement laissé entendre qu'elle préfère discuter de cette question dans le cadre de rencontres bilatérales — autrement dit, ces forums régionaux conviennent, mais le débat réel doit se faire au niveau bilatéral —, tandis que divers pays de la région Asie-Pacifique, surtout de l'Asie du Sud-Est, préfèrent la voie multilatérale. Prenons l'exemple de la mer de Chine méridionale, qui est une source importante de conflit entre la Chine et ses voisins de l'Asie du Sud-Est. La Chine préfère un système de négociation bilatérale, tandis que les pays de l'Asie du Sud-Est préfèrent un système multilatéral. Nous pouvons nous attendre à

wanting to pursue multilateral negotiations and that we must be more accommodating to their world view, which places an emphasis on the bilateral system.

Those are just some ideas.

Let me conclude with a couple of comments on the question of human rights and trade issues. We could put them in the context of APEC. We might return to them in the context of Canadian policy or in the context of China. Let me offer the following thoughts.

In essence, there is a connection between economics and trade matters, the promotion of domestic and political change, increased political participation, and the promotion of human rights. My suggestion is that the linkage of them at a policy level — that is, using trade as a sanction or a weapon or a punishment to China or to other Asian states — is a recipe for confusion and disaster. First, it is a recipe for confusion because the rules emerging in the Asia Pacific, whether we like them or not, are essentially rules that commerce will move independent of human rights. Not a single Asian government would strongly advocate or advocate in any way the use of trade mechanisms as a punishment for human rights violations. We are now dealing in a regional context in which none of our regional partners would seriously entertain that, except under the most extraordinary of situations. It is a recipe for disaster because we have the ability to harm ourselves not only economically but also in the eyes of the governments and elites and the NGO community in Asia itself, which is very hesitant about seeing either developmental assistance or economics as a tool.

Having said that, there is a connection between economic issues and human rights promotion. As I have seen it in the context of discussions at this hearing, there are a variety of ways in which the agenda of human rights can be promoted by organizations which have a primarily economic focus. I would include APEC in that.

My suggestion is that we can continue the process of promoting the kinds of values that we would like to see develop in Asian societies through existing effective instruments. Canada has been a leader both in creating them and in using them effectively. There has been this whole range of what I would describe as Track II processes.

For example, on Asia Pacific security matters at a non-governmental level, more than two meetings per week are occurring now somewhere around the region, many of which have Canadian participants. In the context of Southeast Asia, Canada alone promotes more than 15 meetings a year on issues that relate sometimes to political security and also to human rights questions. The creation of linkages between Canadian NGOs that have an interest in human rights and the creation of mechanisms for the serious but quiet discussion of these questions around tables similar to the one we are sitting at today, at which there are representatives of governments in their private capacity plus

ce que la Chine accepte, dans une certaine mesure, de poursuivre des négociations multilatérales, mais nous devons nous montrer plus conciliants envers elle, ce qui veut dire adopter l'approche bilatérale.

Ce ne sont que des idées parmi d'autres.

J'aimerais pour conclure vous parler des droits de la personne et des échanges commerciaux. Nous pourrions examiner ces questions dans le contexte de l'APEC, de la politique canadienne ou encore de la Chine. Permettez-moi de vous dire quelques mots à ce sujet.

Il est vrai qu'il existe un lien entre les questions économiques et commerciales, les réformes internes et le changement politique, la participation politique accrue et la promotion des droits de la personne. Toutefois, le fait de lier ces questions sur le plan politique — autrement dit, le fait d'avoir recours à des sanctions commerciales pour punir la Chine ou d'autres pays asiatiques —, ne peut que créer de la confusion et entraîner de graves conséquences. D'abord, cela ne peut que semer de la confusion parce que les règles commerciales qui sont en train de voir le jour dans la région Asie-Pacifique, que nous les aimions ou non, n'accordent aucune place à la question des droits de la personne. Pas un seul gouvernement asiatique ne prônerait vigoureusement l'adoption de sanctions commerciales pour punir les violations des droits de la personne. Nous évoluons dans un contexte régional où aucun de nos partenaires n'envisagerait sérieusement de recourir à un tel mécanisme, sauf dans des situations exceptionnelles. Cette démarche aurait en plus des conséquences très graves parce que nous nous ferions du tort, non seulement sur le plan économique, mais également aux yeux des gouvernements, des élites et de la communauté des ONG en Asie elle-même, qui hésite à utiliser l'aide au développement ou l'aide économique comme moyen d'intervention.

Cela dit, il existe un lien entre les questions économiques et le respect des droits de la personne. Comme l'ont démontré les discussions sur cette question, les organisations à vocation économique disposent de divers outils pour promouvoir les droits de la personne. J'inclurais l'APEC dans ce groupe.

Nous pouvons continuer de faire la promotion des valeurs que nous aimerais que les sociétés asiatiques adoptent, par l'entremise de mécanismes qui existent déjà. Le Canada a contribué à créer ces mécanismes, qu'il utilise de manière efficace. Il y a notamment toute cette série de processus qui font partie du Volet II.

Par exemple, en ce qui concerne les questions de sécurité en Asie-Pacifique, plus de deux réunions non gouvernementales ont lieu chaque semaine quelque part dans la région, et les Canadiens participent à bon nombre d'entre elles. En Asie du Sud-Est, le Canada organise à lui seul tous les ans plus de 15 réunions pour discuter de questions qui ont trait à la sécurité politique et aux droits de la personne. L'établissement de liens entre les ONG canadiennes qui s'intéressent aux droits de la personne et l'organisation de tribunes comme celles-ci pour encourager la tenue de discussions sérieuses, mais informelles, sur ces questions, et auxquelles assistent des représentants gouvernementaux, à titre

academics or NGO representatives, is emerging as the instrument of choice for the discussion of many Asia Pacific questions.

I will conclude by giving one example of how those new kinds of processes can raise questions, even among government officials, in a way that was almost unimaginable until quite recently.

In January of this year, we hosted a two-week Track II seminar with representatives from China from the Chinese foreign ministry, the Peoples Liberation Army and the directors of think tanks. China sent a delegation of eight to Canada for a two-week stay. They spent one week in Toronto speaking to academics and one week here in Ottawa speaking to academics and government officials.

The level of candour and frankness in that discussion was astonishing. It demonstrated two things. The first is that Chinese government ministries are changing and they are looking for instruments through which to have candid and frank discussions that do not involve the aura of formal governmental organizations. This is something we have done in ASEAN for many years. If you want to have a serious discussion with ASEAN political leaders, you do not necessarily do it in the context of a formal governmental meeting. You do it over a dinner or through this Track II process.

One of the most interesting developments of the last year is that the Chinese are now starting to use some of these instruments and are willingly participating in them. That opens the door, first, to more participation of our NGO community. Not only are they actually in the same room with government officials, but they are there, in some ways, on an equal footing.

The myth of Track II is that you can have a meeting at a table like this with a deputy foreign minister present in his or her private capacity. This myth has allowed us to create some very flexible instruments for discussion.

It is in Canada's national interest to promote the development of increased political participation in Asia and respect for individual human rights. Expression of those values by our government is an important and necessary part of our international politics. However, at the same time, the effective delivery instruments for achieving those objectives will largely be carried by instruments other than government. It will be through non-governmental organizations and these new associations of research institutes on a Track II basis.

Senator Andreychuk: Thank you very much for the overview. It was most helpful to me.

I am pleased that you have pointed out that there is a role for human rights. The Australia example reminds me of an issue which troubled me four years ago when I came back to Canada. There was a growing body of understanding, education and expectation about values, human rights and economic fairness within Canada and there was a different standard elsewhere.

personnel, des universitaires ou des représentants d'ONG, sont perçues comme des instruments de choix pour discuter de nombreuses questions touchant l'Asie-Pacifique.

J'aimerais, pour terminer, vous montrer comment ces nouveaux mécanismes peuvent soulever des questions, même chez les représentants gouvernementaux, qui étaient jusqu'à tout récemment inimaginables.

En janvier de cette année, nous avons organisé un colloque de deux semaines, dans le cadre du processus du Volet deux, avec des fonctionnaires du ministère chinois des Affaires étrangères, des représentants de l'Armée populaire de libération et des directeurs de groupes de réflexion. La Chine a envoyé une délégation de huit représentants au Canada pour un séjour de deux semaines. Ils ont passé la première semaine à Toronto, où ils se sont adressés à des universitaires, et la deuxième semaine à Ottawa, où ils se sont adressés à des universitaires et à des représentants gouvernementaux.

La candeur et la franchise des échanges étaient étonnantes. Elles ont permis de démontrer deux choses. D'abord, les autorités chinoises cherchent à trouver des moyens de tenir des discussions franches et ouvertes qui s'écartent de l'atmosphère qui entoure les réunions gouvernementales formelles. C'est ce que fait l'ANASE depuis de nombreuses années. Si vous voulez avoir une discussion sérieuse avec des dirigeants politiques de l'ANASE, vous ne le faites pas nécessairement dans le cadre d'une réunion gouvernementale formelle, mais plutôt au cours d'un dîner ou par le biais du processus du Volet deux.

Fait intéressant, au cours de la dernière année, les Chinois ont commencé à utiliser certains de ces mécanismes et à participer volontairement aux discussions. Cette démarche a pour effet d'encourager la participation des Chinois au sein des ONG. Non seulement côtoient-ils les représentants gouvernementaux, mais ils le font, dans une certaine mesure, d'égal à égal.

Le Volet deux a ceci d'avantageux qu'il nous permet d'organiser une rencontre comme celle-ci avec un sous-ministre des Affaires étrangères qui y assiste à titre personnel. Cela nous a permis de créer des mécanismes de discussion très souples.

Il est dans l'intérêt du Canada de promouvoir une plus grande participation politique en Asie et le respect des droits de la personne. Ces valeurs font partie intégrante de notre politique internationale. Toutefois, la réalisation de ces objectifs se fera essentiellement par le biais d'organismes autres que gouvernementaux, c'est-à-dire par le biais des organismes non gouvernementaux et des nouvelles associations créées par les instituts de recherche, dans le cadre du processus du Volet deux.

Le sénateur Andreychuk: Je vous remercie beaucoup de cet exposé. Je l'ai trouvé très utile.

Je suis heureuse de voir que les droits de la personne ont un rôle à jouer. L'exemple de l'Australie me rappelle une situation qui m'a beaucoup préoccupée, il y a quatre ans, à mon retour au Canada. Les Canadiens étaient de plus en plus conscients de l'importance que revêtaient les valeurs, les droits de la personne et la justice économique. Ils avaient de grandes attentes à ce sujet,

Canadians had an expectation that we could move our agenda out to the world. That is not necessarily correct or achievable.

In the Asia Pacific, there was a moment in time when we said that we would not raise human rights. That was said very clearly by our Prime Minister. That set off a chain reaction, I think, as a domestic issue and certainly with our partners.

Are you saying that we should not close off any options? In other words, the debate was around sanctions and I think that was the wrong place to start. On the other hand, however, are you saying that you foresee that it could never be necessary in such an unusual world? In other words, we do not talk about it but we do not preclude it; we simply go on to the art of the possible and create the discussion within our own country of what this change of globalization means to us?

Mr. Evans: My impression is that the subject of how to promote human rights is something of a moving target. It is a moving target both in Canada, where I would say that, among some of the NGOs that are most active in promoting human rights in Asia, there is a growing sophistication on what is necessary to make not only headlines but also positive effects. I think that our community, as compared to four years ago, is more sophisticated.

I thought you heard superb testimony from Heather Gibb and Maureen O'Neil from the North-South Institute which started to indicate some of the growing Canadian sophistication on this. It is not perfect, but it is growing.

It is also a moving target in the context of Asia. The discussion on human rights violations touches some very sensitive nerves. Some of it is the power interests of ruling groups; others are genuine, deeply felt cultural differences about how you understand individual liberties as compared to social liberties.

I argue that in Asia this is far from a static discussion, whereas some countries and individuals argue that the shrines of statehood are now non-interference in domestic affairs and that state sovereignty is sacrosanct. It is very interesting that at the ground level, in a variety of Asian countries — and I would include in that category most of the countries of Southeast Asia; certainly Korea and Japan in the north — there is a view that the human rights element is essential to the rule of law and is essential to the setting of circumstances in which the economy can function effectively.

As an example of this, the pattern of discussion is changing in Asia on the ideas of how you promote human rights and how you defend the state at the same time. There is a lot of fluidity in this debate.

I was at a meeting last year in Williamsburg, Virginia at which was also a very articulate Singaporean who had been the Singaporean ambassador to the United Nations. This gentleman made the case that Americans and Canadians did not understand Asian values. He said that when he was a young boy his mother put him on her knee and told him what they respected, which was hard work, family, non-interference, et cetera. She listed ten things.

mais ce n'était pas le cas dans les autres pays. Les Canadiens pensaient que nous pouvions exporter nos principes, ce qui n'était pas nécessairement exact ou réalisable.

En ce qui concerne la région Asie-Pacifique, nous avons dit à un moment donné que nous n'aborderions pas la question des droits de la personne. Notre premier ministre l'a clairement laissé entendre. Cela a provoqué une réaction en chaîne à l'échelle nationale, et surtout chez nos partenaires.

Êtes-vous en train de dire que nous ne devrions écarter aucune option? Autrement dit, le débat portait sur les sanctions, et je pense qu'il était faussé dès le départ. Compte tenu de l'état actuel du monde, êtes-vous en train de dire qu'il n'y aurait jamais lieu d'imposer de telles mesures? Autrement dit, nous n'abordons pas ce sujet, mais nous ne l'excluons pas non plus. Nous nous en tenons aux limites du possible et nous amorçons, à l'échelle du pays, un débat sur ce que signifie pour nous la mondialisation?

M. Evans: Pour moi, la question de la promotion des droits de la personne est en quelque sorte une cible mobile. Elle est une cible mobile au Canada, où certaines des ONG qui s'activent à faire la promotion des droits de la personne en Asie ont appris non seulement comment utiliser les médias pour faire avancer leur cause, mais aussi comment obtenir des résultats concrets. Elles ont énormément peaufiné leurs techniques depuis quatre ans.

Heather Gibb et Maureen O'Neil, de l'Institut Nord-Sud, vous ont livré un témoignage fort intéressant sur les techniques de plus en plus raffinées des ONG canadiennes. Elles ne sont pas parfaites, mais elles sont de plus en plus efficaces.

Cette question constitue également une cible mobile en Asie. Les discussions sur les violations des droits de la personne touchent des cordes très sensibles. Entre autres, elles remettent en cause les intérêts des dirigeants, et elles font ressortir les divergences culturelles profondes concernant les libertés individuelles et les libertés sociales.

Le débat entourant cette question en Asie est loin d'être statique. Certains pays et particuliers soutiennent que la non-ingérence dans les affaires nationales et la souveraineté étatique sont maintenant des principes sacro-saints. Il est intéressant de noter que dans plusieurs pays asiatiques — et j'inclurais dans ce groupe la plupart des pays de l'Asie du Sud-Est, la Corée et le Japon —, on estime que la question des droits de la personne fait partie intégrante de la règle de droit et qu'elle influe sur le bon fonctionnement de l'économie.

Par exemple, on discute maintenant en Asie de la façon dont il faut promouvoir les droits de la personne et défendre l'État en même temps. Le débat est très ouvert.

J'ai assisté, l'année dernière, à une réunion à Williamsburg, en Virginie, à laquelle participait un Singapourien qui s'exprimait de façon très éloquente. Il avait été l'ambassadeur de Singapour auprès des Nations Unies. Cet homme a dit que les Américains et les Canadiens ne comprenaient pas les valeurs des Asiatiques. Il a raconté que, tout jeune, sa mère lui avait expliqué quelles étaient ces valeurs. Il y avait le travail, la famille, la non-ingérence, et cetera. Elle en a énuméré dix.

It was very interesting that at that meeting a young woman from Malaysia responded to the comments made by the gentleman from Singapore. She said that when she was a little girl, just a few years ago, her grandmother also put her on her knee and told her that to be Asian is to respect human dignity and to oppose arbitrary authority of the state or of the outside. She went through each of those ten points with a slightly different twist.

This might have been just another intellectual exchange except that that woman was the daughter of a high-ranking official of Malaysia. The context of debate and discussion, particularly in Southeast Asian countries, is changing. Only five years ago they would argue that there was absolute sovereignty in these matters and that there was no outside interference, even in the case of major human rights abuses such as the kind that are occurring in Myanmar or Burma. That is changing. There is a view that, under extreme circumstances — the phrase I used a few minutes ago — there might need to be outside sanctions imposed. This was unheard of in ASEAN discussions three years ago.

Recently, when a group of ASEANs got together in the context of the ASEAN regional forum to discuss regional principles, they began to say that under the most extraordinary of circumstances certain kinds of sanctions and outside intervention might be necessary.

I would not argue that is the mainstream of opinion or of official opinions but that there is movement in this. Canada has been an effective player in finding some of the quiet and patient mechanisms where, in essence, the process of change can be advanced by Asians themselves rather than being pushed from the outside.

Senator Andreychuk: I wish to ask you a question on this engagement, whether we call it constructive or otherwise. The debate seems to centre around the United States and China. Taking whichever adjective you wish, what role do you see Canada playing, if we were to choose the engagement mode?

Mr. Evans: We have already chosen an engagement strategy, at least de facto. It is a principle that has been consistent in Canadian foreign policy back to the era of Pierre Trudeau and the time at which we decided to move ahead with a recognition of the People's Republic of China. In a curious way, although it was not the vocabulary at the time, Canada was the architect of the engagement strategy of China. It was exactly the logic that led us to recognize the People's Republic of China in 1970, which was the view that it was necessary to bring China into the world, into the international community, through bilateral diplomatic political relations, but also through bringing China into organizations such as the United Nations. When I say China, I mean the People's Republic of China.

In some ways, we are already committed to an engagement policy. However, let me suggest that our understanding of engagement is slightly different from what the mainstream American opinion is on engagement.

Au cours de la réunion, une jeune Malaisienne a répondu aux observations qu'a formulées cet homme de Singapour. Elle a expliqué que sa grand-mère lui avait elle aussi expliqué qu'il était important, pour un Asiatique, de respecter la dignité de l'homme et de lutter contre l'autorité arbitraire de l'État ou de l'extérieur. Elle a passé en revue chacun des dix points, mais en les présentant sous un angle un peu différent.

On aurait pu dire qu'il s'agissait là tout simplement d'un autre échange intellectuel, sauf que cette femme était la fille d'un haut fonctionnaire malaisien. Le contexte dans lequel se déroulent les débats et les discussions, surtout dans les pays de l'Asie du Sud-Est, évolue. Il y a à peine cinq ans, ils auraient dit que ces questions n'intéressaient que l'État et qu'ils ne supportaient aucune ingérence de l'extérieur, même lorsque des violations flagrantes, comme celles que l'on observe au Myanmar ou en Birmanie, étaient commises. La situation est en train de changer. Aujourd'hui, on estime, même dans des circonstances exceptionnelles — comme je l'ai mentionné plus tôt —, que l'imposition de sanctions de l'extérieur pourrait être justifiée. Il y a trois ans, nous n'aurions pas entendu ce genre de discours au sein de l'ANASE.

Récemment, lorsque des pays membres de l'ANASE se sont réunis dans le cadre du Forum régional de l'ANASE pour discuter de principes régionaux, ils ont commencé à dire que certaines sanctions et qu'une intervention extérieure pourraient être justifiées dans certaines circonstances.

Ce n'est pas une opinion formelle, mais il y a des progrès à ce chapitre. Le Canada a contribué à mettre sur pied des mécanismes informels où le changement peut être favorisé par les Asiatiques eux-mêmes plutôt que d'être imposé de l'extérieur.

Le sénateur Andreychuk: J'aimerais vous poser une question au sujet de cette politique d'engagement dite constructive ou autre. Le débat semble être centré sur les États-Unis et la Chine. Quel rôle le Canada peut-il jouer à ce chapitre?

M. Evans: Nous avons déjà arrêté une stratégie d'engagement, du moins dans les faits. Elle est conforme à la politique étrangère canadienne et date de l'ère de Pierre Trudeau et de l'époque où nous avons décidé de reconnaître la République populaire de Chine. Fait curieux, même si on ne le disait pas à l'époque, le Canada a été l'architecte de la stratégie d'engagement applicable à la Chine. C'est cette logique qui nous a amenés à reconnaître la République populaire de Chine en 1970, alors qu'on jugeait nécessaire d'intégrer la Chine à la communauté internationale, par le biais de relations politiques et diplomatiques bilatérales, mais aussi de l'admettre dans des organismes comme les Nations Unies. Lorsque je parle de la Chine, je fais allusion à la République populaire de Chine.

À certains égards, nous nous sommes déjà engagés à poursuivre une politique d'engagement. Toutefois, permettez-moi de dire que notre concept d'engagement est légèrement différent de celui qui prédomine aux États-Unis.

First, we put much more faith in the creation of these multilateral processes such as the APEC and the ASEAN regional forum, as well as what is occurring in the Track II process. Canada has spent a fair amount of its precious resources in trying to find ways to induce China into international organizations and to assist them in preparing for those organizations.

Let me give you two examples. We did a great deal of this in the 1970s after China joined the United Nations. We had special programs to assist the Chinese in understanding some of the issues on the UN agenda, et cetera. More recently — and I gave an example of it a few moments ago — the program that we did in January with Chinese diplomats was to assist them in moving into regional political institutions. To the Chinese, multilateral institutions are very confusing. Like most great powers, the Chinese would prefer bilateral or unilateral instruments.

Our view of engagement is that while we want to deepen our bilateral connections, we want to assist the Chinese in their legal reform and in a variety of other areas. The principal thrust of Canadian activity has been to get China into regional processes. It was no coincidence that Canada was a strong advocate of China, Taiwan and Hong Kong joining APEC. One of our principal policy goals was to have the greater China — that is, the three representatives — included in that. It has been one of our strong roles not only to get China into the ASEAN regional forum but also, once it is in there, to try to enmesh it or to place it in the web of these international processes.

Where the Americans have emphasized bilateral means for engaging China, we have emphasized the multilateral means. In that context, there have been some successes. It is clear that the Chinese now are becoming more successful multilateral players.

At the same time, the Chinese do not like the word “engagement”. It is interesting that the Chinese advocate the “engagement” of North Korea, but not the “engagement” of China. They argue, “We are already part of the system. You adjust to us. It is not just a matter of us adjusting to you.” That is compatible with the Canadian conception of this. It is why in APEC, for example, we have been more flexible in the kinds of techniques we advocate for trade promotion. It is not just reciprocity that Canadians value in opening economic relations. We have also used a more flexible approach, which has allowed some of the Asian views to become part of the agenda.

Where Canada differs is that we feel China should be engaged, but we also feel that countries such as the United States should be engaged in these processes and should be committed by the outcomes that result from those processes.

Tout d'abord, nous avons davantage confiance dans la création de ces processus multilatéraux comme l'APEC et le forum régional de l'ANASE, ainsi qu'au sujet de ce qui se passe dans le processus du Volet deux. Le Canada a consacré une quantité non négligeable de ses précieuses ressources pour essayer de trouver des façons d'attirer la Chine dans des organisations internationales et de l'aider à se préparer pour ces organisations.

Permettez-moi de vous donner deux exemples. Nous avons fait beaucoup d'efforts à cet égard dans les années 70 après l'adhésion de la Chine aux Nations Unies. Nous avions des programmes spéciaux visant à aider les Chinois à comprendre certaines des questions à l'ordre du jour des Nations Unies, et cetera. Plus récemment — et j'en ai donné un exemple il y a quelques instants — le programme que nous avons lancé en janvier pour les diplomates chinois visait à les aider à s'orienter vers des institutions politiques régionales. Pour les Chinois, les institutions multilatérales sont très déroutantes. A l'instar de la plupart des grandes puissances, la Chine préférerait des instruments bilatéraux ou unilatéraux.

Notre concept d'engagement est le suivant: Alors que nous voulons augmenter nos liens bilatéraux, nous voulons aider la Chine dans sa réforme juridique ainsi que dans plusieurs autres domaines. Le Canada s'est essentiellement attaché à entraîner la Chine dans des processus régionaux. Ce n'est pas par hasard que le Canada a fortement défendu l'adhésion de la Chine, de Taiwan et de Hong Kong à l'APEC. Nous cherchions essentiellement, au plan politique, à y inclure la grande Chine, c'est-à-dire les trois pays représentants. Nous avons joué un rôle très important en ce qui concerne l'arrivée de la Chine dans le forum régional de l'ANASE, mais aussi, une fois cela réalisé, nous avons essayé de l'y retenir ou de la placer dans le contexte de ces processus internationaux.

Alors que les États-Unis ont mis l'accent sur les moyens bilatéraux pour engager la Chine, nous avons mis l'accent sur les moyens multilatéraux. Dans ce contexte, nous avons recueilli quelques succès. Il est clair que la Chine a de plus en plus de succès en tant qu'intervenant multilatéral.

En même temps, la Chine n'aime pas le mot «engagement». Il est intéressant de noter que la Chine est pour l'«engagement» de la Corée du Nord, mais pas pour l'«engagement» de la Chine. Elle se défend en disant: «Nous faisons déjà partie du système. Adaptez-vous à nous. Il ne s'agit pas uniquement de nous adapter à vous.» Cela est compatible avec la conception du Canada à ce sujet. C'est la raison pour laquelle au sein de l'APEC, par exemple, nous avons été plus souples en ce qui concerne les genres de techniques que nous défendons pour la promotion du commerce. Le Canada ne recherche pas uniquement la réciprocité, lorsqu'il instaure des relations économiques. Nous avons également fait preuve de plus de souplesse, ce qui a permis à certains des points asiatiques d'être inscrits à l'ordre du jour.

Là où le Canada se distingue, c'est qu'il pense que la Chine devrait être engagée, mais aussi que des pays, comme les États-Unis, devraient être engagés dans ces processus et être liés par les résultats de ces derniers.

Senator Bolduc: Talking about Southeast Asian countries is vast. Would you say that this same approach would apply to Indonesia and Thailand, for example? Or would you say that with regard to China, it is one thing which we do this way, but with Thailand, which is a smaller country, there is the possibility of acting otherwise?

Mr. Evans: If the focus is on ways of improving relations — and, engagement is an example of that — then it is unrealistic for Canada to overestimate its influence, even in the smaller countries of Southeast Asia.

I am reminded of incidents in 1991, when there were demonstrations in Dili, in East Timor, Indonesia, which led to the deaths of several protesters and thereafter to human rights protests around the world. At that stage, the Canadian government responded by linking three aid projects in Indonesia to an improvement in the Indonesian human rights situation. The Indonesian reaction was quite interesting. In essence, it was, "That is fine. You do that and we will terminate all of the Canadian aid programs in this region."

What was interesting was that not many countries came to Canada's defence at that time within the region.

Senator Bolduc: I was thinking more in terms of Malaysia, for example. On the international scene, outside the big trade agreements, we have made a specific one with Israel and another with Chile. Why have we not made one with Malaysia, for example, to make a breakthrough there?

Mr. Evans: You are asking how we can advance our economic relationship. The Malaysians are somewhat suspicious of that because they are already a member of the ASEAN free trade area. To the best of my knowledge, the country which has broached the idea of a trans-Pacific free trade agreement is Singapore. The country that is pushing hardest now for a westward expansion of NAFTA is South Korea.

While there are some voices in support of that, there is a view that it might not be necessary because of the kinds of arrangements that are now in place. I refer to the WTO, of which most of the Asian countries you have just mentioned are members. I refer as well to APEC, which is a regional organization; and AFTA, which is the ASEAN free trade area which has been set up. These might be more appropriate instruments for expanding economic cooperation.

Senator Bacon: In Vancouver, Professor Paul Lin said that China had experienced 2,000 years of authoritarian rule and should be given time to democratize to the level of western countries. He also noted that it has taken the west a considerable time to create and perfect its own democratic system. Do you agree with Professor Lin's argument that the west should be patient with China?

Do you believe that the economic reform in China will lead, ultimately, to democratic reform? We have been told that many times. What steps can western democracies take to encourage

Le sénateur Bolduc: Les pays de l'Asie du Sud-Est représentent un vaste domaine. Diriez-vous que cette même approche s'appliquerait à l'Indonésie et à la Thaïlande, par exemple? Ou pensez-vous qu'en ce qui concerne la Chine, nous procéderons d'une façon, mais qu'en ce qui concerne la Thaïlande, qui est un pays plus petit, on pourrait procéder d'une autre façon?

M. Evans: Si l'on s'attache essentiellement à améliorer les relations — et l'engagement en est un exemple — il est alors irréaliste que le Canada surestime son influence, même dans les pays moins importants de l'Asie du Sud-Est.

Cela me rappelle les incidents de 1991, lorsque des manifestations ont eu lieu à Dili, dans le Timor oriental, en Indonésie; ces incidents ont causé la mort de plusieurs manifestants et par la suite, des manifestations pour les droits de la personne dans le monde entier. Le gouvernement canadien a réagi en liant trois projets d'aide en Indonésie à l'amélioration de la situation des droits de la personne en Indonésie. La réaction indonésienne a été tout à fait intéressante: «Très bien. Si vous agissez de la sorte, nous mettrons un terme à tous les programmes d'aide du Canada dans la région.»

Il est intéressant de noter que rares sont les pays qui sont venus à la défense du Canada à ce moment-là dans la région.

Le sénateur Bolduc: Je pensais davantage à la Malaisie, par exemple. Sur la scène internationale, mis à part les grands accords commerciaux, nous en avons conclu un avec Israël et un autre avec le Chili. Pourquoi ne l'avons-nous pas fait avec la Malaisie, par exemple, pour faire une percée dans cette région?

M. Evans: Vous me demandez comment nous pouvons faire progresser nos relations économiques. La Malaisie s'en méfie quelque peu, car elle est déjà membre de la zone de libre-échange de l'ANASE. Autant que je sache, c'est Singapour qui a évoqué l'idée d'un accord de libre-échange trans-pacifique et c'est la Corée du Sud qui pousse le plus à l'heure actuelle pour une expansion de l'ALÉNA vers l'Ouest.

Alors que certains sont en faveur d'un tel processus, on pense, en général, que cela n'est pas vraiment nécessaire en raison des genres d'ententes qui sont maintenant en place. Je veux parler de l'OMC, dont la plupart des pays d'Asie que vous venez juste de citer sont membres. Je veux parler également de l'APEC qui est une organisation régionale, et aussi de la ZLEA, qui est la zone de libre-échange de l'ANASE. Ces instruments sont peut-être plus adaptés en ce qui concerne l'expansion de la coopération économique.

Le sénateur Bacon: À Vancouver, M. Paul Lin a déclaré que la Chine avait connu un régime autoritaire pendant 2000 ans et qu'il faudrait lui donner le temps de se démocratiser à l'instar des pays de l'Ouest. Il a également souligné qu'il avait fallu énormément de temps à l'Ouest pour créer et perfectionner son propre système démocratique. Êtes-vous d'accord avec M. Lin et pensez-vous que l'Ouest devrait faire preuve de patience envers la Chine?

Pensez-vous que la réforme économique en Chine finira par aboutir à la réforme démocratique? C'est ce que l'on nous a dit à de nombreuses reprises. Quelles mesures les démocraties de

China to protect human rights? It should be done step by step, I suppose.

Mr. Evans: You raise some fundamental questions that are vexing to policy-makers in North America, in Europe and in Australasia. I did not use the phrase "the west", as you noticed. I have a hunch now that we are as divided on this as the Asians are about Asian values.

Let us take your proposition that economic reform will inevitably lead toward democratization. I tend to be somewhat skeptical about that proposition. I would argue that economic change will alter the political systems in the countries where it occurs but that democracy is not an inevitable outcome, at least not "democracy" as we understand the word. That would mean a multi-party system with the ability to remove rulers through the use of a ballot box.

There I am a little more hesitant, but what I would say — and we are already seeing some evidence of this in the Chinese case — is that economic change is altering the nature of their political system.

First, is there a strong probability of increased public participation? I would argue, "Yes"; we are already seeing some examples of that, though the forms of that participation might differ from what we have known as parliamentary systems.

Second, would we say that economic reform is leading to more personal freedoms such as the ability of individuals to move from one part of the country to another? I would say "Yes". We have examples of that in China.

Finally, if we asked, "Does economic reform change the way that authoritarian governments do their business", I would say "Yes". In essence, we have discovered in China that Marxism is of historical interest. The Chinese are now working with a combination of Leninism, which is a strong state, and consumerism. They are the rather unusual factors that hold the country together.

China is in a situation of remarkable change at the local level. The question is what effect that will have on its political institutions. I feel it is not inevitable that democracy will follow. I would also raise the more fundamental question: Is it desirable that western-style democracy will follow?

I would point to an example which makes some of our Chinese colleagues increasingly nervous — that is, the situation in Taiwan. It is very clear that a process of democratization has been under way there for some time. The Taiwanese are now feeling some of the effects of that democratization. They have fragmenting political parties that are dividing and breaking apart. The level of political violence is increasing in Taiwan. The level of money politics and corruption, which is a problem in any political system, is increasingly acute.

This is leading some progressive Asian intellectuals to ask the question: What is democracy and what forms might it take in the 21st century? I find it a very creative process. They may have at

l'Ouest peuvent-elles prendre pour encourager la Chine à assurer la protection des droits de la personne? J'imagine que cela devrait se faire par étapes.

Mr. Evans: Vous soulevez quelques questions fondamentales qui contrarient les décideurs en Amérique du Nord, en Europe et en Australasie. Je n'ai pas utilisé l'expression «l'Ouest», comme vous avez pu le remarquer. J'ai comme l'idée maintenant que nous sommes aussi divisés à ce sujet que les Asiatiques le sont au sujet des valeurs asiatiques.

Vous dites que la réforme économique conduira inévitablement à la démocratisation. Je tends à être quelque peu sceptique à ce sujet. Je dirais que le changement économique modifie le régime politique dans les pays où il se produit, mais que la démocratie n'en est pas un résultat inévitable, à tout le moins, pas la «démocratie» au sens où nous entendons ce mot. Cela signifierait un régime multipartite qui permettrait de faire partir des dirigeants par l'entremise d'élections.

Je suis un peu plus hésitant, mais je dirais — et nous en voyons déjà des signes dans le cas de la Chine — que le changement économique modifie la nature du régime politique.

Premièrement, est-il vraiment probable que la participation du public va augmenter? Je dirais que oui; nous en voyons déjà quelques exemples, même si les formes de cette participation peuvent être différentes de ce que nous avons connu comme régimes parlementaires.

Deuxièmement, pouvons-nous dire que la réforme économique donne lieu à davantage de libertés personnelles comme la capacité des particuliers d'aller d'une région du pays à l'autre? Je dirais que oui. Nous en avons des exemples en Chine.

Enfin, si on nous demande: «Est-ce que la réforme économique change la façon de gouverner des gouvernements autoritaires?», je dirais que oui. Essentiellement, nous avons découvert en Chine que le marxisme présente un intérêt historique. La Chine combine actuellement le léninisme, soit un État fort, et la consommation. Les facteurs qui assurent l'union du pays sont plutôt inhabituels.

La Chine connaît des changements marquants au plan local. La question est de savoir l'effet de tels changements sur ses institutions politiques. Je pense qu'il n'est pas inévitable que la démocratie suivra. Je poserais également la question plus fondamentale suivante: Est-il souhaitable qu'une démocratie de style occidental s'y instaure?

Je vais donner un exemple qui rend certains de nos collègues chinois de plus en plus tendus... je veux parler de la situation à Taïwan. Il est très clair qu'un processus de démocratisation se poursuit dans cette île depuis quelque temps. Taïwan commence à ressentir maintenant certains effets de cette démocratisation. Les partis politiques se fragmentent, se divisent et se désagrègent. La violence politique augmente à Taïwan. La politique de l'argent et la corruption, problèmes qui se posent dans tout régime politique, prennent de l'ampleur.

Cela mène certains intellectuels asiatiques progressistes à poser la question suivante: Qu'est-ce que la démocratie et quelles formes pourrait-elle prendre au 21^e siècle? C'est à mon avis un

heart some of the same values as we have, such as increasing participation and individual rights and liberties, but how can you have those at the same time as you have social order? How can you avoid the problems, as they see them, of the rights-based societies in the west?

I am not trying to be a defender of authoritarianism, but I am saying that many progressive Asian intellectuals feel that, whether we call it democracy or increased participation, new political forms must evolve in Asia that will not replicate the political institutions of the west.

In that sense, do we need to be patient? Yes, because we do not have any choice. However, we should be patient in a double sense. We must be patient in encouraging those forces of political reform without stigmatizing them by making them appear to be western democratizers. That is the kiss of death in their own political system.

The Chairman: My question brings us fairly close to the question of security. You have used the expression "authoritarian". That is a somewhat loaded term, but the plain word "authority" is not an opprobrious term.

When our system was developing, it used to be argued that liberty is impossible without authority; that authority is necessary in order to enforce what we would now call human rights, just as, out on the highway, you must have policing or chaos develops.

If we emphasize liberty, calling it democracy — and, assuming that we are successful in this political missionary effort — would there be a danger of the disintegration of the society, indeed, the disintegration of the polity? That then raises great security questions, does it not?

Mr. Evans: Absolutely. One of the enormous intellectual and political challenges at the end of the 20th century is in the Asian context. What political institutions can be created that provide stable governance at the same time that they allow for increased political participation? I use both "stability" and "participation." They are slightly different words than you have used but they are more frequently used in the Asian context, rather than "liberty" and "authority." This is a fundamental question in the context of China.

I would argue that there is an issue to which there is an instinctive reaction, namely, to use instruments of the Leninist state to at least emphasize the stability. However, there are cracks around the edges which are very clear. Now that Deng Xiaoping has passed, we can ask what will be the legacy of his passing.

Let me give an example of where the unity and stability questions interconnect. It particularly relates to Chinese policy towards Taiwan.

In the era after Deng Xiaoping, it is very possible that Chinese conceptions of what China is will change somewhat. Mr. Deng had a policy of "one country, two systems". This is the formula

processus fort créatif. Certaines de nos valeurs leur tiennent peut-être à cœur, comme une participation accrue du public et davantage de libertés et droits individuels, mais comment en profiter tout en préservant l'ordre social? Comment peut-on éviter les problèmes, comme ils les voient, des sociétés occidentales où les droits occupent la première place?

Je n'essaie pas ici de défendre l'autoritarisme, mais je dis que beaucoup d'intellectuels asiatiques progressistes pensent que de nouvelles formes politiques — que nous appelons cela démocratie ou participation accrue du public — doivent se développer en Asie, formes qui ne reproduiront pas les institutions politiques occidentales.

À cet égard, devons-nous faire preuve de patience? Oui, parce que nous n'avons pas d'autre choix. Il faudrait toutefois le faire de manière nuancée: lorsque nous encourageons les réformes politiques, il ne faudrait pas les stigmatiser en leur donnant l'apparence de valeurs démocratiques de l'Ouest. Ce serait porter un coup fatal à leur propre régime politique.

Le président: Ma question nous rapproche de celle de la sécurité. Vous avez utilisé le terme «autoritarisme». C'est un terme-piège en quelque sorte, alors que le simple mot «autorité» n'est pas un terme chargé d'opprobre.

Lorsque notre régime s'est mis en place, on a dit que la liberté était impossible sans autorité; que l'autorité s'imposait pour instaurer ce que nous appelons maintenant les droits de la personne, tout comme, sur les routes il faut prévoir le maintien de l'ordre pour éviter le chaos.

Si nous mettons l'accent sur la liberté, en l'appelant démocratie — et, en supposant que nous réussissions dans cet effort missionnaire politique — n'y aurait-il pas un risque de désintégration de la société, de désintégration d'une société politique de grande stabilité? Cela pose alors de grandes questions de sécurité, n'est-ce pas?

M. Evans: Absolument. L'Asie est l'un des grands défis intellectuels et politiques de la fin du 20^e siècle. Quelles institutions politiques peut-on créer, qui assurent une gestion publique stable tout en permettant une participation politique accrue? J'utilise à la fois les mots «stabilité» et «participation» qui sont légèrement différents de ceux que vous avez employés, mais qui sont plus fréquemment utilisés dans le contexte asiatique à la place des mots «liberté» et «autorité». C'est une question fondamentale qui se pose dans le contexte de la Chine.

Je dirais qu'il se pose une question qui suscite une réaction instinctive, à savoir s'il faut avoir recours à des instruments de l'État leniniste pour au moins mettre l'accent sur la stabilité. Toutefois, les premières fissures apparaissent très clairement. Maintenant que Deng Xiaoping n'est plus là, nous pouvons nous demander quel sera son héritage.

Permettez-moi de donner un exemple de l'interconnexion entre les questions d'unité et de stabilité. Cela vise particulièrement la politique de la Chine à l'égard de Taiwan.

Dans l'après-Deng Xiaoping, il est fort possible que les conceptions chinoises de ce qu'est la Chine changent quelque peu. M. Deng poursuivait une politique «d'un pays et de deux

they are using for integrating Hong Kong back into China and also what they wish to use vis-à-vis Taiwan.

“One country, two systems” is a formula that is almost universally rejected in Taiwan. Part of the reason for that is that they feel that it does not give them sufficient flexibility to recognize the Taiwanese political identity and the differences in history. They feel the formula is too tight and they need something more decentralized.

The Chinese may now raise some interesting new possibilities that would move from a unitary system to, not just one country, two systems, but a commonwealth system if they can come to an understanding that there are forms of political associations other than unitary government. China is not a federal system. Even with one country, two systems, there is an approximation of a federal system but not a fully functioning one. It might well be the case that Chinese leaders will be required to arrive at a new concept of political association when they deal with the Taiwan question. The challenge is how they can have that vis-à-vis Taiwan but not lose control of their own country.

China is an enormous country. In population, it is the size of Europe and the Americas combined. The centrifugal forces are enormous. We are in the difficult position of trying to encourage the Chinese to think through fundamental political philosophy questions of the kind you and I have noted on a commonwealth which many of them feel will pull their country apart or will break it into a variety of either war-lord states or competing provinces.

I am advocating that we sensitively encourage the Chinese to open up these new alternatives. It is inevitable that they will. China is changing. We should not be altogether optimistic or hopeful that these changes will mean a more stable China.

What should be on our agenda? Should we be worrying about China because of its increased military capacities, its nuclear capacity or its missile capacities? Well, perhaps, and I will make a case for that later. However, an equally serious question is in not just China but several other Asian states, where the building of a nation state has been a very fragile process. We have had 100 years to deal with the loosening of central and state powers whereas this is new in the countries of Asia, and it is sensitive terrain. How can this be managed so that you have increased political participation and devolved political structures but, at the same time, some kind of national unity?

Senator Corbin: We have not talked about Indonesia in today's discussion. I remember quite a strong exchange when I was in Africa along the lines of what Senator Bacon was saying in relation to Professor Lin's statement in Vancouver, namely, “Give us time. Lower your expectations. We have our own values. Of course we will do business with each other and we will talk with each other.” I heard the same sort of comment put in a much more violent way to us from a number of African leaders some years ago at a conference in which I was participating as a

régimes». C'est la formule utilisée par la Chine pour la réintégration de Hong Kong et aussi celle qu'elle souhaite utiliser vis-à-vis de Taïwan.

«Un pays, deux régimes» est une formule rejetée presque majoritairement à Taïwan. Cela s'explique en partie par le fait qu'une telle formule n'est pas assez souple pour reconnaître l'identité politique et les différences historiques de Taiwan. Cette formule est trop rigide et il faut en trouver une plus «décentralisée».

La Chine pourrait maintenant présenter quelques nouvelles possibilités intéressantes qui la feraient passer d'un système unitaire à non seulement la formule d'un pays et de deux régimes, mais à un système de Commonwealth, si elle peut arriver à comprendre qu'il existe des formes d'associations politiques autres que le gouvernement unitaire. Le régime de la Chine n'est pas fédéral. Même selon la formule un pays, deux régimes, il s'agit d'une approximation du régime fédéral, mais qui ne fonctionne pas entièrement comme tel. Il se pourrait fort bien que les dirigeants chinois soient contraints d'arriver à un nouveau concept d'association politique, lorsqu'ils aborderont la question de Taiwan. Comment pourront-ils le faire vis à vis de Taiwan sans toutefois perdre le contrôle de leur pays?

La Chine est un pays immense. Sa population équivaut à celles de l'Europe et des Amériques réunies. Les forces centrifuges sont énormes. Nous sommes dans une situation difficile où nous essayons d'encourager la Chine à examiner par le menu des questions fondamentales de philosophie politique — du genre que vous et moi avons noté au sujet d'un Commonwealth — qui, selon beaucoup de Chinois, vont désagréger leur pays ou le fragmenter en plusieurs États militaires ou provinces rivales.

Je recommande que l'on encourage la Chine à explorer ces nouvelles solutions. Il est inévitable qu'elle le fera. La Chine change. Nous ne devrions pas absolument croire ou espérer que ces changements se traduiront par plus de stabilité en Chine.

Que devrions-nous faire? Devrions-nous nous inquiéter au sujet de la Chine, à cause de ses plus grandes capacités militaires, nucléaires ou en matière de missiles? Peut-être, et je vais aborder la question un peu plus tard. Toutefois, une question tout aussi grave se pose non seulement en Chine, mais aussi dans plusieurs autres États d'Asie, où l'élaboration d'un État-nation s'est révélée être un processus très fragile. Nous avons disposé de 100 ans pour nous adapter au desserrement des pouvoirs centraux et d'État, tandis que cette réalité est toute nouvelle dans les pays d'Asie et représente un point chaud. Comment s'en tirer de manière à accroître la participation politique et à dévoluer des structures politiques, tout en assurant un genre d'unité nationale?

Le sénateur Corbin: Nous n'avons pas parlé de l'Indonésie aujourd'hui. Je me souviens d'un échange assez vif, lorsque j'étais en Afrique, au sujet de ce que le sénateur Bacon a dit à propos de la déclaration de M. Lin à Vancouver, à savoir: «Donnez-nous du temps, diminuez vos attentes, nous avons nos propres valeurs.» Bien sûr que nous allons avoir des relations commerciales et nous parler.» J'ai entendu le même genre d'observations, faites de façon beaucoup plus virulente par plusieurs chefs africains, il y a quelques années dans le cadre d'une conférence à laquelle j'ai

parliamentarian — that is, a delegate from the House of Commons.

Human rights is very much a lively concern amongst Canadians. There is no beating around the bush. Still fresh in our own minds are scenes of events which have taken place, whether they be in China or elsewhere in the Pacific. There are worse things going on about which we can only imagine.

In terms of human rights, how much should we be expected to tolerate? It is fine for some people to say that some of these issues should not be linked with trade, commerce and politics, but they are there as a deeply felt human concern by most people around the world. Are we just to close our eyes, shun them and put them aside? Are we to tolerate corruption and totalitarian regimes forever? At what point does the stick break? Are we realistic?

It is nice to talk about these things from a distance, but if you are in Indonesia or former Burma or Laos, life is not going on as it does in the United States, or Canada, or Germany, or France, everything else being equal. Are we fudging on some of these issues? Could we not be a little tougher in the sense that we separate trade and commerce, but on human rights — that is, human treatment for human treatment — should we not be expecting more in terms of conformity to basic human dignity from some of these future partners or players? I should like to have your views on that. In fact, I would like to push you as far as I can.

Mr. Evans: You have asked two questions.

You used the word "tolerate". Let me suggest that the first thing is the identification of human rights abuses, the awareness of them, the documentation of them, and the presentation of them for constituencies not only in our countries but also in the countries where they occur. This is an essential element of where the human rights debate in Asia is going. You need awareness, whether it be access to the media so that they can cover some issues or, alternatively, an independent judiciary or equivalent which can at least note the problem. In other words, the global community and the concerned citizens are watching.

We are not always on the same wavelength with all Asian governments, but there is an increasing consensus on the need for information about human rights abuses, even in the context of Chinese prisons, which is something we can discuss later. One of the increasing moves is to have lists of individuals, more transparency in not only their treatment but also how long they will be in prison, and other kinds of things. However, the first point to make is that we are watching.

The second point is what to do about it. I do not think it is weak-kneed to suggest that you need to promote human rights not on a showy basis — and I do not think the linkage to economic

participé en tant que parlementaire, c'est-à-dire en tant que délégué de la Chambre des communes.

Les droits de la personne sont une question très actuelle parmi les Canadiens. Il ne sert à rien de tourner autour du pot. Nous nous souvenons parfaitement bien d'événements qui ont eu lieu en Chine ou ailleurs dans le Pacifique. Des incidents encore pires se produisent que nous ne pouvons qu'imaginer.

Au sujet de la question des droits de la personne, quel devrait être notre seuil de tolérance? Je sais bien que certains disent que ces questions ne devraient pas être reliées au commerce et à la politique, mais il reste qu'elles touchent humainement et profondément la plupart des habitants de la planète. Allons-nous simplement fermer les yeux, esquiver ces questions et les mettre de côté? Allons-nous tolérer la corruption et les régimes totalitaires à jamais? Jusqu'où va aller notre patience? Sommes-nous réalistes?

Je n'ai pas d'objection à ce que l'on aborde ces questions à distance, mais si vous êtes en Indonésie ou dans l'ancienne Birmanie ou au Laos, la vie ne s'y déroule pas de la même manière qu'aux États-Unis, au Canada, en Allemagne, ou en France, toutes choses égales d'ailleurs. Esquivons-nous certaines de ces questions? Ne pourrions-nous pas être un peu plus stricts au sujet des droits de la personne — c'est-à-dire au sujet du traitement de la personne — ne devrions-nous pas exiger davantage de ces futurs partenaires ou intervenants pour qu'ils respectent la dignité humaine fondamentale? J'aimerais connaître vos points de vue à ce sujet. En fait, j'aimerais vous pousser de manière que vous nous donniez le fond de votre pensée.

M. Evans: Vous posez deux questions.

Vous employez le mot «tolérance». Permettez-moi de parler tout d'abord de l'identification des violations des droits de la personne, de la prise de conscience à cet égard, de la documentation de ces violations et de leur présentation à des milieux intéressés non seulement dans nos pays, mais aussi dans les pays où elles se produisent. C'est un élément essentiel de l'orientation du débat sur les droits de la personne en Asie. Il faut une prise de conscience, qu'il s'agisse de l'accès aux médias de manière qu'ils puissent couvrir certaines questions ou, autrement, de l'existence d'un organe judiciaire indépendant — ou d'un organisme équivalent — qui puisse au moins prendre note du problème. En d'autres termes, la collectivité mondiale et les citoyens intéressés observent la situation.

Nous ne sommes pas toujours sur la même longueur d'ondes avec tous les gouvernements de l'Asie, mais on s'accorde de plus en plus à souligner la nécessité de l'information au sujet des violations des droits de la personne, même dans le contexte des prisons chinoises, point que nous pourrions aborder un peu plus tard. De plus en plus, des listes de prisonniers sont dressées et on assiste à davantage de transparence, non seulement au sujet de la façon dont ils sont traités, mais aussi au sujet de la durée de leur incarcération, et cetera. Toutefois, il faut tout d'abord montrer que nous observons la situation.

Il faut ensuite se demander ce que l'on peut faire. Je ne pense pas que ce soit faire preuve de faiblesse que de dire qu'il faut promouvoir les droits de la personne de manière discrète — je ne

issues will benefit the human rights conditions in those countries — but, rather, to be proactive on a regular basis in trying to improve the situation.

In the Canadian case in Asia — and we can come back to Africa in a moment because there are some differences in the context of economic development in these countries — through our aid programs and the efforts that we put in place through non-governmental organizations, we can do a great deal not only to indicate that we are watching but also to push for, in some instances, punishment of perpetrators, though the punishment of perpetrators of human rights abuses must come from within the systems in which they operate. We can imagine a civil war situation in which that does not come.

We differ on this matter because I do not think that our policy has been weak on human rights violations. At the governmental level, through both official statements and these functional levels, we are spending a fair amount of money and working intently, first, to observe; and, second, to bring about processes which will make these violations less likely in the future.

We may disagree on whether the existing processes are sufficient. I suggest that, in most cases, they are. Going to some of the instruments that have been suggested, such as withdrawal of trade, harms us and the recipients in rather significant ways.

Senator Corbin: When you say it "harms us", who is "us"? Is it business? Is it our political relations? Who is it?

Mr. Evans: That is an interesting question. Let us take two examples, China and Indonesia, where I have seen advocates of reduction. First, "us" is the businesses. They will make a case to you, as they already have.

Second, for better or worse, we have indicated that we are an Asia Pacific country. I believe that some of the human rights constituency here, including some of the most articulate, do not believe Canada is part of the Asia Pacific community. They do not believe there is an Asia Pacific community. They believe there is an Asian side and perhaps a western side that interacts with it. However, the main issue here is whether we feel that we want to be a partner, on a regular, interactive basis, with Asian governments. There, it is the case that there is almost no support for the concept of linkage of economics and developmental assistance to human rights issues. That attitude might be wrong — and we can debate it — but it is strongly felt.

It is a challenge for us if we want to play in the Asian Pacific world. If we indicated that the East Timor incident in 1981 was sufficient for us to feel that we could not trade with a country that

crois pas par ailleurs que le fait d'établir un lien entre les droits de la personne et les questions économiques améliorera la situation des droits de la personne dans ces pays —, il faut donc le faire de manière proactive et régulière afin d'essayer d'améliorer la situation.

En ce qui concerne la présence canadienne en Asie — et nous pourrons revenir à l'Afrique dans un instant, car il existe certaines différences dans le contexte du développement économique de ces pays — grâce à nos programmes d'aide et aux efforts que nous déployons par l'entremise d'organisations non gouvernementales, nous pouvons faire beaucoup, non seulement pour indiquer que nous observons la situation, mais aussi pour demander avec insistance, dans certains cas, le châtiment des coupables, bien qu'un tel châtiment doive provenir des systèmes dans lesquels fonctionnent ces personnes. En cas de guerre civile, cela ne s'appliquerait pas.

Nous ne sommes pas d'accord à cet égard, puisque je ne crois pas que nous ayons fait preuve de faiblesse dans notre politique relative aux violations des droits de la personne. Au niveau gouvernemental, autant par l'entremise de déclarations officielles qu'à ces niveaux fonctionnels, nous dépensons beaucoup d'argent et travaillons avec une vive attention pour observer la situation en premier lieu et ensuite, pour créer des processus qui diminueront la probabilité de telles violations à l'avenir.

Est-ce que les processus actuels sont suffisants? Nous pouvons ne pas être d'accord à ce sujet. Je dirais que, dans la plupart des cas, ils le sont. Le recours à certains des instruments qui ont été proposés, comme l'annulation des échanges commerciaux, porte assez gravement préjudice à nous-mêmes et aux bénéficiaires.

Le sénateur Corbin: Qui englobez-vous dans «nous-mêmes»? Est-ce le milieu des affaires? Nos relations politiques? De qui s'agit-il exactement?

Mr. Evans: Cette question est intéressante. Pronons deux exemples, la Chine et l'Indonésie, où j'ai rencontré des personnes en faveur de la réduction des échanges. Premièrement, «nous-mêmes» représente le monde des affaires. Ses représentants vous ont déjà présenté leurs arguments ou vont le faire.

Deuxièmement, pour le meilleur ou pour le pire, nous avons indiqué que le Canada est un pays de l'Asie-Pacifique. Je crois que certains des milieux qui s'intéressent aux droits de la personne ici, y compris ceux qui sont cohérents, ne croient pas que ce soit le cas. Ils ne croient pas à l'existence d'une collectivité de l'Asie-Pacifique. Ils pensent plutôt qu'il y a un côté asiatique, et peut-être un côté occidental qui interagit avec le premier. Toutefois, la question essentielle qui se pose, c'est de savoir si nous voulons être en partenariat régulier et interactif avec les gouvernements asiatiques. À ce compte-là, presque personne n'est en faveur de l'établissement d'un lien entre les facteurs économiques et l'aide au développement, d'une part, et les questions de droits de la personne, d'autre part. Cette attitude n'est peut-être pas celle à adopter — et nous pouvons en discuter — mais elle existe bel et bien.

C'est un défi que nous devons relever si nous voulons jouer un rôle dans le monde de l'Asie-Pacifique. Indiquer que l'incident du Timor oriental en 1981 a été suffisant pour nous faire comprendre

would perpetrate these kind of things, the difficulty would be that it does not strengthen our case in the eyes of the other countries of the region. There are regional ideas evolving around these issues. They are not ones that tolerate political abuses, but they argue that the instruments that should be used for trying to improve situations must be rather more subtle and rather more subterranean, not at the level even of sanctions and actions. When we ask whom it would cost, it would cost us if we wish to be an Asian Pacific country.

When the Australians conducted their investigation of this question, a very articulate group of people indicated, "We do not want to become part of Asia. We do not want to become part of it because of the effect it will have on our economy. It will change our way of political life."

Senator Corbin: And our immigration policy?

Mr. Evans: Yes, immigration policies, et cetera. I am not defending that point of view, I am merely stating it. There were many in Australia who said, "This is an important issue and we do not want to become part of Asia Pacific because of the consequences. We feel, for example, if there are human rights violations, we should not trade with those kinds of countries. There are values higher than economic." I am not an advocate of that position but it is a consistent position on some of this.

My premise at the outset was that in these hearings on Asia Pacific, we are taking it as a given that we are becoming part of a regional process in which all of the values and ideas are not ones that we immediately share but we are in essence saying that we will be working within this system in creating these rules, and they are not rules that are necessarily those of the west. This is a hard reality that sometimes has dark consequences.

Senator Corbin: You were going to say a word about Africa?

Mr. Evans: I am not quite sure which part of the African context I should mention.

The Chairman: Not too much on Africa.

Senator Corbin: It may be helpful.

Mr. Evans: The strategy of constructive engagement — that phrase that was used — was often used with reference to South Africa. I would argue that the engagement strategies that are being discussed in the Asian context would be put, first, in the setting of generally rising economic capacity and well-being for most citizens. That is a generalization, but generally these are societies that are increasingly better able to care for, feed and look after their populations. That is not always the case in all African countries.

Second, the case in Asia is of successful and assertive states. The kinds of intervention that have occurred in African states is unimaginable in almost any of the Pacific Asian countries that we

que nous ne pourrions pas avoir d'échanges commerciaux avec un pays commettant de tels actes poserait le problème suivant: une telle attitude ne permet pas de gagner l'appui des autres pays de la région. Des idées régionales se développent au sujet de telles questions. Il n'est pas question de tolérer les abus politiques, mais les instruments à utiliser pour essayer d'améliorer les situations devraient être plus subtils, plus «souterrains» et ne pas prendre la forme de sanctions et de mesures. Lorsqu'on demande qui en ferait les frais, la réponse est le Canada, si tant est qu'il souhaite être un pays de l'Asie-Pacifique.

Les Australiens se sont penchés sur cette question et plusieurs se sont exprimé très clairement à ce sujet: «Nous ne voulons pas faire partie de l'Asie. Nous ne le voulons pas, à cause des répercussions que cela aurait sur notre économie. Cela changerait nos moeurs politiques.»

Le sénateur Corbin: Et notre politique en matière d'immigration?

Mr. Evans: Oui, les politiques en matière d'immigration, et cetera. Je ne défends pas ce point de vue, je ne fais que l'énoncer. Beaucoup d'Australiens ont dit: «C'est une question importante et nous ne voulons pas faire partie de l'Asie-Pacifique à cause des conséquences que cela entraînerait. Nous pensons, par exemple, qu'en cas de violations des droits de la personne, nous ne devrions pas avoir d'échanges commerciaux avec ces genres de pays. Ce sont des valeurs qui dépassent l'économie.» Je ne défends pas cette position, mais elle s'affirme régulièrement.

J'ai toujours cru que dans le contexte de ces audiences sur l'Asie-Pacifique, notre participation à un processus régional est évidente; il s'agit d'un processus où toutes les valeurs et les idées ne sont pas celles que nous partageons sans discussion; nous disons essentiellement que nous allons travailler au sein de ce système pour créer ces règles, qui ne sont pas nécessairement celles de l'Ouest. C'est une réalité difficile à admettre qui a parfois des conséquences inattendues.

Le sénateur Corbin: Vous allez parler de l'Afrique?

Mr. Evans: Je ne sais pas vraiment de quel élément du contexte africain je devrais faire mention.

Le président: Ne parlons pas trop de l'Afrique.

Le sénateur Corbin: Cela pourrait être utile.

Mr. Evans: La stratégie de l'engagement constructif — c'est la phrase qui a été utilisée — a souvent été adoptée à l'égard de l'Afrique du Sud. Je dirais que les stratégies d'engagement dont il est question dans le contexte de l'Asie devraient tout d'abord tenir compte de la capacité économique généralement en expansion et du bien-être de la plupart des habitants de cette région du globe. C'est une généralisation, mais en général, ces sociétés sont de plus en plus en mesure de s'occuper de leur population, de les nourrir et d'en prendre soin. Ce n'est pas toujours le cas de tous les pays d'Afrique.

Deuxièmement, l'Asie se compose d'États prospères et assurés. Les genres d'intervention qui se sont produits dans les États africains sont inimaginables dans presque tous les pays de

can think about. Even if we wished to intervene, the regional consensus would not allow it. These are not weak states that would permit it.

Those are some of the differences.

Senator Andreychuk: I wish to put on the record that I do not think our engagements in Africa were desirable either, but we can go into that at another time.

I would take issue with one thing that you say. You say that we have a role to play by using multilateralism. When I talk about human dignity, to use Senator Corbin's words, the right to life and the right to live without torture are not merely Canadian or western values, they are universal human right values, the ones that every one of the nations of Asia Pacific — without the hyphen — ourselves included, committed to in the UN. They are universal documents. Consequently, when we raise those issues, it is not to say that we are without sin. We have many of the problems here. They are free to criticize us and we are free to criticize them. That is the kind of traditional role that Canadians play on the international scene. Surely we have a role to play in that way rather than injecting some of our unique values.

Using the African example, when we were talking about women's issues in Africa, the view of some Africans was not that women should not have the rights that they wanted. What they worried about was some of our methodology being transposed, but not the universal declaration of a human being.

Do we not have a role and should we not insist on adherence to covenants and conventions that are not ours alone? They are theirs as much as they are ours.

Mr. Evans: The easy answer would be to say that you are entirely correct, and at one level, the way the issue is framed, you are quite correct. Some of the advocates of a stronger human rights policy use UN conventions and hold countries to conventions that they themselves have signed. I think that is correct. That is something that we should not shirk. The instruments we use to enforce those is where the debate begins.

However, I would add the following. Rather than give an easy answer, there is a harder question that lies beneath it. If it were the case that the UN process today went back and investigated those same issues, would they come to the same conclusions on these so-called universal standards? I am not so sure of that. If we look at the processes that took place around the women's conference in Beijing and the lead-in to it, it is an argument that the rise of Asian states might mean that we will alter, at least potentially, some of what we conceive to be universal values. As power dynamics change — that is, if we take seriously the idea of bringing Asians into political global institutions — some of the rules will change.

l'Asie-Pacifique. Même si nous souhaitions intervenir, la région ne le permettrait pas; il ne s'agit en effet pas d'États faibles.

Ce sont certaines des différences.

Le sénateur Andreychuk: J'aimerais déclarer officiellement que je ne pense que nos engagements en Afrique ont été souhaitables, mais nous pouvons aborder la question à un autre moment.

Je ne suis pas d'accord avec l'un de vos points. Vous dites que nous avons un rôle à jouer par l'entremise du multilatéralisme. La dignité humaine, pour reprendre les mots du sénateur Corbin, le droit à la vie et le droit de vivre sans torture ne sont pas simplement des valeurs canadiennes ou occidentales, mais des valeurs universelles, des valeurs que chacun des pays de l'Asie Pacifique — sans le trait d'union — le Canada y compris, se sont engagés à respecter aux Nations Unies. Il s'agit de documents universels. Par conséquent, lorsque nous soulevons ces questions, cela ne veut pas dire que nous soyons sans tache. Nous connaissons beaucoup de ces problèmes ici. Ces pays peuvent nous critiquer comme nous pouvons les critiquer. C'est le genre de rôle traditionnel que joue le Canada sur la scène internationale. Nous avons certainement un rôle à jouer à cet égard au lieu d'essayer de transmettre certaines de nos valeurs particulières.

Prenons l'exemple de l'Afrique; lorsque nous avons abordé des questions relatives aux femmes africaines, certains Africains ont déclaré que les femmes devaient obtenir les droits qu'elles revendiquaient. Ce qui les inquiétait, c'était la transposition de certaines de nos façons de procéder, non pas la déclaration universelle des droits de la personne.

N'avons-nous pas un rôle à jouer et ne devrions-nous pas insister sur le respect des accords et des conventions que nous ne sommes pas les seuls à avoir signés? Ils les ont signés autant que nous.

M. Evans: Il serait facile de répondre que vous avez parfaitement raison et compte tenu de la façon dont vous présentez la question, c'est certainement vrai. Certains de ceux qui défendent une politique plus musclée en matière de droits de la personne se fondent sur les conventions des Nations Unies et exercent des pressions sur les pays qui les ont signées pour qu'ils les respectent. Je pense qu'il n'y a pas de problème à ce sujet. C'est quelque chose qu'il ne faut pas escamoter. Ce qui fait problème, ce sont les instruments que nous utilisons pour les mettre à exécution.

Toutefois, j'ajouterais ce qui suit. Plutôt que de donner une réponse facile, je dirais que votre question en cache une plus difficile. Si les Nations Unies examinaient de nouveau ces mêmes questions, en arriveraient-elles aux mêmes conclusions quant à ces normes soit disant universelles? Je n'en suis pas si sûr. Il suffit d'examiner les processus qui ont entouré la conférence des femmes de Beijing et ce qui l'a précédée pour s'apercevoir que la montée des États asiatiques pourrait bien vouloir dire que nous modifierons, potentiellement au moins, certaines des valeurs que nous jugeons universelles. Parallèlement au changement de la dynamique du pouvoir — c'est-à-dire, si nous prenons véritablement au sérieux l'idée de faire entrer les pays d'Asie dans

Senator Andreychuk: But is that not the more preferable way, namely, having the dialogue and then the change will come in a universal sense?

Mr. Evans: I think I misunderstood. By "multilateral" you also mean that in the context of the United Nations, the global view?

Senator Andreychuk: Yes.

Mr. Evans: Absolutely. That is an instrument by which we can be effective, in addition to what we are doing at the regional level. I believe that the UN side is outside the purview of your discussions.

The Chairman: Some time ago I put down the words "human rights" and I placed a question mark beside those words. Could we move deliberately away from that general language to more specific language? What are we talking about? Are we talking about child labour, for example? Are we talking about the status of women? Are we talking about trial by jury and sentences specific? Do we have a hierarchy of these values so that we will put more emphasis on those toward the APEC countries than others?

What also haunts me is this: Are we not really talking about restructuring the socio-economic structure of these societies? Are we not being rather moral imperialists in the old Roman sense of the word "mores"?

Senator Andreychuk: It means we are changing ourselves, too.

Mr. Chairman: He is advocating that we must be willing to change. The question is this: Are we willing to change?

Senator Andreychuk: In some areas, we have gone kicking and screaming to change.

Mr. Evans: You raise an interesting question. You have a remarkable skill for asking amazingly complex questions with very clear and simple words.

We have used the term "human rights" rather generically here. In your earlier hearings, I noticed that Maureen O'Neil and Heather Gibb got into some child labour questions. You have looked at a number of things. At this stage, after some reflection, I could perhaps give you a listing of our priority items. I can only say that there is merging consensus in the Asian context around some of the more violent, state-supported torture and state-supported infringement of prisoner rights.

The Chairman: Amnesty International?

Mr. Evans: Yes, Amnesty International agendas. In our Asia Pacific context, that is one where there is room for tightening some of the rules and common understandings on a regional basis as well as at the global level.

les institutions politiques mondiales — certaines des règles changeront.

Le sénateur Andreychuk: Ne vaudrait-il pas mieux d'abord instaurer le dialogue pour qu'ensuite intervienne le changement, au sens universel?

M. Evans: Je pense vous avoir mal compris. Par «multilatéralisme», vous voulez également parler du contexte des Nations Unies, d'un point de vue global?

Le sénateur Andreychuk: Oui.

M. Evans: Absolument. C'est un instrument qui nous permet d'être efficaces et qui peut se greffer à ce que nous faisons au plan régional. Je crois que l'aspect NU ne s'inscrit pas dans le cadre de nos discussions.

Le président: Il y a quelque temps, après les mots «droits de la personne», j'ai mis un point d'interrogation. Pourrions-nous nous écarter délibérément de cette expression générale et être plus précis? De quoi parlons-nous? Parlons-nous du travail des enfants, par exemple? Parlons-nous de la situation des femmes? Parlons-nous des procès devant jury et des peines? Classons-nous ces valeurs par ordre d'importance de manière à mettre davantage l'accent sur certaines en ce qui concerne les pays de l'APEC?

Une autre question m'obsède: Ne parlons-nous pas en fait de la restructuration socio-économique de ces sociétés? Ne sommes-nous pas des impérialistes moraux au sens romain du terme et ne cherchons-nous pas à imposer nos «moeurs»?

Le sénateur Andreychuk: Cela signifie que nous nous changeons nous-mêmes également.

Le président: Il nous recommande d'être prêts à changer. La question est la suivante: Sommes-nous prêts à changer?

Le sénateur Andreychuk: Dans certains domaines, nous avons réclamé le changement à cor et à cri.

M. Evans: Votre question est intéressante et je dois dire que vous avez le don de poser des questions étonnamment complexes en utilisant des mots très clairs et très simples.

Nous avons utilisé l'expression «droits de la personne» de façon assez générique. Au cours de vos premières audiences, j'ai remarqué que Maureen O'Neil et Heather Gibb ont abordé certaines des questions relatives au travail des enfants. Vous avez examiné plusieurs points. À cette étape, et après réflexion, je pourrais peut-être vous donner une liste de nos points prioritaires. Je peux simplement dire que dans le contexte de l'Asie, un consensus se dégage à propos de certaines violations des droits des prisonniers, violations plus violentes où la torture est cautionnée par l'État.

Le président: Voulez-vous parler d'Amnistie internationale?

M. Evans: Effectivement, dans le contexte de l'Asie-Pacifique, il y a lieu de resserrer certaines des règles et de favoriser une compréhension commune à l'échelle de la région ainsi qu'à l'échelle de la planète.

The Chairman: I will not let you leave without asking you to speculate realistically about Hong Kong. I do not want your hopes, but what do you really think may happen?

Mr. Evans: If we look to the future, Hong Kong will become a Chinese city. The greatest challenge for Hong Kong is whether becoming a Chinese city means a Chinese city of 1990 or a Chinese city of the 21st century. I mean that the concept of autonomy in Hong Kong will be very difficult to sustain. The future of Hong Kong ultimately depends on how fast leadership and how fast other parts of China change as well.

We must be realistic that the model that will be used for political rule in Hong Kong will be one in which individual rights and freedoms will not receive the same attention they have in the last four or five years, but that are more in keeping with the history of Hong Kong itself as a colony and of the level of those rights in other parts of China.

In the short term, there are strong economic prospects. We are seeing remarkable increases in property prices. The business community has not retreated from Hong Kong. However, the major problems of social instability in Hong Kong will have to be faced by any government. The price of real estate, labour conditions and the rising inequalities in Hong Kong will all be serious reasons for instability, holding aside the matter of political liberties. This is to say that Hong Kong's future is far from assured. I tend not to take the positive view that all things will work out in the Hong Kong case.

Having said that, there is very little we can do about the fact that Hong Kong will become a Chinese city. That is in the cards. We can do what we wish to assist in the creation of a Bill of Rights, which we already did and which is now being rolled back. We can establish numerous linkages to the institutions in Hong Kong, which we have done in Canada with great efficiency over the last few years. However, that will not change the fundamental setting. We can argue with the Chinese that we will all be watching Hong Kong very carefully and that this is a test of what we feel Chinese leadership will look like. It is a test, in some ways, of the management of their international affairs, recognizing that the Chinese see Hong Kong as a domestic matter and that our instruments for influencing the situation are very few. They must be handled very subtly.

I am not sure that is the kind of realism you wished in the answer, but I am not optimistic that the kind of Hong Kong that we know now will survive.

Senator Bolduc: Being a specialist in foreign relations, international politics and international relations, you are quite familiar with the structure, organization and human resources allocation in the Department of Foreign Affairs by the Minister of

Le président: Je ne vais pas vous laisser partir sans vous demander de faire des suppositions réalistes au sujet de Hong Kong. Je ne veux pas connaître vos espoirs, mais savoir ce qui, d'après vous, va véritablement se produire.

M. Evans: Si nous nous projetons dans l'avenir, Hong Kong deviendra une ville chinoise. Le plus grand défi à relever pour Hong Kong, c'est de savoir si elle va devenir une ville chinoise au sens de ville chinoise des années 90 ou au sens de ville chinoise du XXI^e siècle. En d'autres termes, le concept de l'autonomie de Hong Kong sera très difficile à soutenir. L'avenir de Hong Kong dépend au bout du compte de la rapidité du changement au sein du leadership et aussi au sein des autres régions de la Chine.

Il faut être réaliste et comprendre que le modèle de pouvoir politique implanté à Hong Kong sera tel que les droits et libertés n'auront pas la même priorité que ces quatre ou cinq dernières années, mais qu'ils s'inscriront davantage dans le contexte de l'histoire de Hong Kong elle-même comme colonie et dans le contexte de ces droits tels qu'ils existent dans d'autres régions de la Chine.

À court terme, les perspectives économiques sont très bonnes. Nous assistons à une augmentation remarquable des prix de l'immobilier. Le milieu des affaires ne s'est pas retiré de Hong Kong. Toutefois, n'importe quel gouvernement devra faire face aux grands problèmes que pose l'instabilité sociale de Hong Kong. Les prix de l'immobilier, les conditions de travail et les inégalités croissantes à Hong Kong seront à la source de l'instabilité, la question des libertés politiques mise à part. En d'autres termes, l'avenir de Hong Kong est loin d'être assuré. J'ai tendance à ne pas partager l'avis des optimistes qui croient que tout va finir par se régler à Hong Kong.

Ceci étant dit, nous ne pouvons pas vraiment changer grand-chose au fait que Hong Kong va devenir une ville chinoise. Il y a de grandes chances pour que cela se produise. Nous pouvons faire ce que nous voulons pour participer à la rédaction d'une déclaration des droits, chose que nous avons déjà faite et qui est maintenant annulée. Nous pouvons créer de nombreux liens avec les institutions à Hong Kong, chose que nous avons faite au Canada avec beaucoup d'efficacité ces quelques dernières années. Toutefois, cela ne changera pas la situation fondamentale. Nous pouvons dire à la Chine que nous allons tous observer de très près la situation de Hong Kong et que cela représente un test du devenir du leadership en Chine. A certains égards, c'est un test de la façon dont la Chine va gérer ses relations internationales, tout en reconnaissant que la Chine considère Hong Kong comme une question intérieure et que nos instruments susceptibles de nous permettre d'influer sur la situation sont fort peu nombreux. Il faut faire preuve de beaucoup de finesse.

Je ne suis pas sûr que vous attendiez ce genre de réalisme dans ma réponse, mais je ne suis pas très optimiste et ne crois pas que Hong Kong, telle que nous la connaissons actuellement, va survivre.

Le sénateur Bolduc: Étant spécialiste des relations étrangères, de la politique et des relations internationales, vous connaissez bien la structure, l'organisation et la répartition des ressources humaines au sein du ministère des Affaires étrangères.

Foreign Affairs. Do you think the actual allocation between Asia, Europe and the Americas is a fair balance, or is it still loaded between North American and Western European influences by comparison?

Mr. Evans: That is an interesting question. I do not know how far the committee will delve into how we organize our diplomatic and commercial business in Asia from the government side.

Our rough calculations indicate that on political security matters, though we recognize the rising importance of the Asia Pacific and our role in it, we spend less than 1 per cent of the money on political security issues in Asia than we do in Europe. That is an interesting figure. It is not a conspiracy. It is largely that your connections in Europe, through NATO and the OSCE are through formal, international institutions to which we have obligations. We do not have those in the Asia Pacific.

Do we have the right number of people working on the Asia Pacific Region? The answer is clearly "No". That probably could be said for other parts of the world as well.

Are we using our diplomatic resources in the Asia Pacific the right way? I would argue there is room for improvement. I would make the case that many of the people who manage our affairs with Asian countries in Ottawa are those who have had not as much experience in the Asia Pacific as they have had in Europe. On political security matters, for example, very few of the individuals making the decisions have rotated through Asian postings largely because our security policy and our interests until recently were Europe focused through our NATO commitments and other things.

If we were looking for areas of improvement — and this is a subject for more attention at another time — I would argue that ministerial visits to Asia are fine. However, we do not have enough of our senior civil servants in the Asian context at the deputy minister level, unlike the Australians and even the Americans, who are spending time sending their top bureaucratic people into the region so that they can establish the personal relations necessary to do business and be effective in Asia. Increasingly, I fear that our top bureaucrats are spending more and more time on the home front. That is not just a comment vis-à-vis the Asia Pacific. It is more and more difficult to get them outside.

I think we have quite a successful Asia policy, but it is borne and carried by the mid-ranks in the bureaucracy with some support from political leadership.

If we had more funds, I could give a variety of suggestions. Without spending more money, I suggest that we get more of our deputy ministers and their equivalent to spend more time in Asia dealing with our Asia Pacific partners on a more regular bases and for trips that allow them at least one day to not do business in the location.

One of my academic colleagues from the University of California at Berkeley who attends many of these meetings has a very interesting travel rule. Any time he attends a meeting in Asia

Pensez-vous que la répartition entre l'Asie, l'Europe et les Amériques soit bien équilibrée ou est-elle toujours avantageuse pour l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest?

M. Evans: Votre question est intéressante. Je ne sais pas jusqu'à quel point le comité souhaite approfondir la manière dont le gouvernement organise ses affaires diplomatiques et commerciales en Asie.

D'après des calculs approximatifs que nous avons faits, au chapitre des questions de sécurité, tout en reconnaissant l'importance croissante de l'Asie-Pacifique et du rôle que nous y jouons, nous dépensons moins de 1 p. 100 des fonds affectés aux questions de sécurité en Asie qu'en Europe. C'est un pourcentage intéressant. Ce n'est pas une conspiration. Cela s'explique essentiellement par le fait que nos liens en Europe, par l'entremise de l'OTAN et de l'OSCE, sont établis dans le cadre d'institutions internationales officielles envers lesquelles nous avons des obligations. Ce n'est pas le cas en Asie-Pacifique.

Avons-nous le nombre de personnel qu'il faut dans la région de l'Asie-Pacifique? La réponse est clairement: «non». On pourrait probablement dire la même chose à propos d'autres régions du globe.

Utilisons-nous nos ressources diplomatiques en Asie-Pacifique comme il le faut? Je dirais qu'il y a lieu d'améliorer la situation. Je dirais que beaucoup de ceux qui, à Ottawa, gèrent nos affaires avec les pays de l'Asie, n'ont pas autant d'expérience de l'Asie-Pacifique que de l'Europe. En matière de sécurité, par exemple, très peu de ceux qui prennent les décisions ont été affectés en Asie, en raison essentiellement du fait que notre politique de sécurité et nos intérêts en la matière étaient jusqu'à tout récemment axés sur l'Europe à cause de nos engagements envers l'OTAN, et cetera.

En ce qui concerne les domaines susceptibles d'amélioration — et c'est un sujet qu'il faudrait aborder plus en profondeur — je dirais que les visites ministérielles en Asie conviennent très bien. Toutefois, nous n'avons pas suffisamment de hauts fonctionnaires en Asie, au niveau de sous-ministre, contrairement à l'Australie et même aux États-Unis qui envoient leurs hauts fonctionnaires dans la région de manière à créer les liens personnels qui s'imposent si l'on veut se lancer en Asie et y réussir. Je crains que nos très hauts fonctionnaires passent de plus en plus de temps au Canada. Cette observation ne s'applique pas uniquement à l'Asie-Pacifique. Il est de plus en plus difficile de les faire sortir du pays.

À mon avis, notre politique asiatique porte fruit, mais elle est assurée par les fonctionnaires intermédiaires qui bénéficient d'un certain appui de la part de la direction politique.

Si nous avions plus de fonds, je pourrais faire plusieurs suggestions. Sans dépenser plus, je pense qu'il serait bon que nos sous-ministres et leurs équivalents passent plus de temps en Asie pour traiter avec nos partenaires de l'Asie-Pacifique de façon plus régulière et pour faire des voyages au cours desquels ils passeraient au moins une journée à ne pas traiter d'affaires.

Un de mes collègues universitaires de l'université de Californie à Berkeley, qui participe à beaucoup de ces rencontres, observe une règle de voyage fort intéressante. Chaque fois qu'il participe à

he spends at least two days there not attending meetings but seeing the place, talking to people and getting out of the control of those around him.

I am hopeful that when this committee travels to the Asia Pacific region you will follow that rule. It is through personal relations and informal discussions that business is done. I say "business" not only in the sense of commercial transactions but also in the sense of knowledge base. A group of people having a dinner together creates the kind of associational relations that are crucial.

Senator Bolduc: Would it be possible to get your written views and suggestions about increasing the efficiency of Foreign Affairs?

Mr. Evans: Certainly.

The Chairman: Honourable senators, we had a very good meeting. Dr. Evans has given us a very perceptive and realistic discussion.

We are greatly in your debt. Thank you very much.

Mr. Evans: Thank you.

The committee adjourned.

une rencontre en Asie, il passe au moins deux jours à visiter l'endroit et parler aux gens sans participer à aucune rencontre officielle et pour ne plus être sous le contrôle de ceux qui l'accompagnent.

J'espère que votre comité observera cette règle lorsqu'il se rendra dans la région de l'Asie-Pacifique. C'est grâce à des relations personnelles et des discussions informelles que l'on peut traiter des affaires. Je parle d'«affaires» non seulement au sens de transactions commerciales, mais aussi au sens de connaissances. Un dîner réunissant plusieurs personnes crée le genre de relations qui sont cruciales.

Le sénateur Bolduc: Vous serait-il possible de nous envoyer par écrit vos idées et vos propositions au sujet de l'amélioration du rôle des Affaires étrangères?

M. Evans: Certainement.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons eu une excellente séance. M. Evans nous a entraînés dans une discussion très perspicace et réaliste.

Nous vous en sommes très reconnaissants. Merci beaucoup.

M. Evans: Merci.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
Ottawa, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communication Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9

WITNESS—TÉMOIN

From the Joint Centre for Asian Studies, York University:

Paul Evans, Professor.

Du Joint Centre for Asian Studies, Université York:

M. Paul Evans, professeur.

